

ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ
ในอุตสาหกรรมอาหารจังหวัดนครราชสีมา

นายศรายุทธ ตรัยศิลานันท์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
ปีการศึกษา 2554

**SUPPLY CHAIN RELATIONSHIP BETWEEN
SUPPLIERS AND BUYERS IN FOOD INDUSTRY
NAKHON RATCHASIMA PROVINCE**

Sarayuth Traisilanan

**A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
the Degree of Master of Management
Suranaree University of Technology
Academic Year 2011**

ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ
ในอุตสาหกรรมอาหารจังหวัดนครราชสีมา

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี อนุมัติให้นับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของ
การศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

(รศ. ดร.ขวัญกมล คอนขวา)

ประธานกรรมการ

(ผศ. ดร.สุนิศา เกื้อนนาคี)

กรรมการ (อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์)

(รศ. ดร.คณิต ไช้มุกด์)

กรรมการ

(ศ. ดร.ชูกิจ ลิมปิจำนงค์)

รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการ

(อ. ดร.พีรศักดิ์ สิริโยธิน)

คณบดีสำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม

ศรายุทธ ตรีศิลานันท์ : ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ
ในอุตสาหกรรมอาหารจังหวัดนครราชสีมา (SUPPLY CHAIN RELATIONSHIP
BETWEEN SUPPLIERS AND BUYERS IN FOOD INDUSTRY NAKHON
RATCHASIMA PROVINCE) อาจารย์ที่ปรึกษา : ผศ. ดร.สุนิศา เกื่อนนาคี, 98 หน้า.

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการตระหนักความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานและการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อ จากมุมมองของผู้ซื้อ ในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลความคิดเห็นของผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของโรงงานอาหารจำนวน 67 คน ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์โดยการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน และการวิเคราะห์การถดถอยพหุแบบขั้นตอน

ผลการศึกษาพบว่า การตระหนักความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อในภาพรวมมีความสัมพันธ์กับการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานในภาพรวมและประสิทธิผลการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานในภาพรวมอย่างมีนัยสำคัญ การตระหนักด้านการเชื่อมโยงในห่วงโซ่อุปทานที่สูงขึ้นจะส่งผลต่อการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อให้เพิ่มสูงขึ้น การเพิ่มขึ้นของการดำเนินงานด้านความร่วมมือและการดำเนินงานด้านการสื่อสารจะส่งผลต่อประสิทธิผลการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อให้เพิ่มสูงขึ้น

SARAYUTH TRAISILANAN : SUPPLY CHAIN RELATIONSHIP
BETWEEN SUPPLIERS AND BUYERS IN FOOD INDUSTRY
NAKHON RATCHASIMA PROVINCE. THESIS ADVISOR : ASST. PROF.
SUNITIYA THUANNADEE, Ph.D., 98 PP.

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT / SUPPLIER RELATIONSHIP

This research aimed to study concerns about the supply chain and its operations between suppliers and buyers from the viewpoint of buyers in the food industry in Nakhon Ratchasima province. Questionnaires were used to collect data and opinions from a total of 67 managers at the purchasing departments of food manufacturers. The data obtained was analyzed by Pearson's correlation coefficients and Stepwise Multiple Regression.

The study found that the overall concerns about the supply chain between suppliers and buyers were significantly related to the overall operations of the supply chain and the overall effectiveness of the supply chain. The increasing concern about the coherence of the supply chain affected the increasing level of overall supply chain operations between suppliers and buyers. The increasing levels of cooperation and communication between suppliers and buyers resulted in an increase in the effectiveness of supply chain operations between suppliers and buyers.

School of Management Technology

Academic Year 2011

Student's Signature_____

Advisor's Signature_____

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์ได้ ด้วยความกรุณาจาก รศ. ดร.ขวัญกมล คอนขวา ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ รศ. ดร.คณิต ไช้มุกด์ กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ และ ผศ. ดร. สุนิตา เกื่อนนาดี อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ สำนักวิชา เทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ที่ได้ให้คำปรึกษาแนะนำ รวมทั้งช่วยแก้ไข ข้อบกพร่องต่าง ๆ ทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์ทุกท่านด้วยความเคารพอย่างสูง

ขอขอบคุณคณาจารย์สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ทุกท่าน ที่กรุณาถ่ายทอดความรู้และให้คำปรึกษาในด้านวิชาการ

ขอขอบคุณเพื่อนร่วมเรียนระดับปริญญาโท สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ทุกท่าน ที่ให้คำปรึกษาในด้านการเรียนและให้กำลังใจมาตลอด

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา เป็นอย่างสูง ที่ให้การอบรมเลี้ยงดูและสนับสนุนเป็นอย่างดีมาตลอด และขอบคุณสมาชิกในครอบครัวที่เป็นกำลังใจในการศึกษาเล่าเรียน จนสำเร็จการศึกษา

ศรายุทธ ตรีศิลานันท์

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อ (ภาษาไทย).....	ก
บทคัดย่อ (ภาษาอังกฤษ).....	ข
กิตติกรรมประกาศ.....	ค
สารบัญ.....	ง
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ณ

บทที่

1	บทนำ.....	1
1.1	ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2	วัตถุประสงค์ของการทำวิจัย.....	6
1.3	สมมุติฐานของการวิจัย	7
1.4	ขอบเขตของการวิจัย.....	7
1.5	ประโยชน์ที่ได้รับ	8
1.6	คำอธิบายศัพท์	9
2	ปรัทัศน์วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	11
2.1	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับอุตสาหกรรมอาหารของประเทศไทย	11
2.2	ทฤษฎี แนวคิด เกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทาน	15
2.3	ทฤษฎี แนวคิด เกี่ยวกับการจัดการความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน	24
2.4	งานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งในและต่างประเทศ	27
2.5	กรอบงานวิจัย	32
3	วิธีดำเนินการวิจัย	33
3.1	วิธีการวิจัย	33
3.2	ประชากร การกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง และการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง.....	33
3.3	ตัวแปรที่ทำการวิจัย.....	34
3.4	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	35
3.5	การสร้างและการหาประสิทธิภาพของเครื่องมือ	36

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.6 กระบวนการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม	38
3.7 การวิเคราะห์ข้อมูล	39
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลและการอภิปรายผล	43
4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามด้วยสถิติพรรณนา	43
4.2 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ศึกษาโดยการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน	58
4.3 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณ	60
4.4 อภิปรายผลการวิจัย	71
5 สรุปและข้อเสนอแนะ	74
5.1 สรุปผลการศึกษา	75
5.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยต่อไป	77
รายการอ้างอิง	78
ภาคผนวก	88
แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย	89
ประวัติผู้เขียน	98

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 โครงสร้างสินค้าส่งออกของไทย	14
2.2 สินค้าอุตสาหกรรมอาหารส่งออก 10 อันดับแรกของไทย.....	14
2.3 ตลาดส่งออกสินค้าอาหารของไทย	15
3.1 ค่า Cronbach's Alpha Coefficient ของการตระหนักรู้ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทาน ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ	37
3.2 ค่า Cronbach's Alpha Coefficient ของปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วง โซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ	38
3.3 ค่า Cronbach's Alpha Coefficient ของความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงาน ของสถานประกอบการ	38
3.4 เกณฑ์อธิบายระดับความสัมพันธ์ของสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์	42
4.1 จำนวนและร้อยละของลักษณะทางประชากรของสถานประกอบการ	44
4.2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับการตระหนักรู้ในความสัมพันธ์ห่วงโซ่ อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการโดยรวมและรายปัจจัย.....	46
4.3 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับการตระหนักรู้ด้านความใกล้ชิด ทางภูมิศาสตร์	46
4.4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับการตระหนักรู้ด้านการเชื่อมโยง ห่วงโซ่อุปทาน	47
4.5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับการตระหนักรู้ด้านความสามารถ ห่วงโซ่อุปทาน	48
4.6 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วง โซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการโดยรวมและรายปัจจัย.....	49
4.7 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร.....	50
4.8 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ	51
4.9 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนอง ความต้องการ	52

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.10	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว..... 53
4.11	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ..... 54
4.12	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ โดยรวมและรายปัจจัย..... 55
4.13	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า..... 56
4.14	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน 57
4.15	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน 57
4.16	ความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ และความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ 59
4.17	ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม 61
4.18	ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน..... 62
4.19	ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า..... 63
4.20	ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน 65
4.21	ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม 66
4.22	ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร 67
4.23	ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ 68

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.24	ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ 69
4.25	ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ 70



สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1	แบบจำลองของเครือข่ายในห่วงโซ่อุปทาน 17
2.2	แบบจำลองขององค์ประกอบการบริหารห่วงโซ่อุปทาน 18
2.3	กระบวนการธุรกิจของห่วงโซ่อุปทาน..... 19
2.4	ตัวอย่างรูปแบบความเชื่อมโยงของกระบวนการทางธุรกิจในห่วงโซ่อุปทาน 22
2.5	ส่วนประกอบในห่วงโซ่อุปทาน ได้แก่องค์กร ลูกค้า และผู้จัดหาวัตถุดิบ 24
2.6	กรอบงานวิจัย..... 32



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันการแข่งขันเศรษฐกิจทางการค้ามีความเข้มข้นมากขึ้น เนื่องมาจากสภาวะทางเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงและเกิดความผันผวนอย่างไม่แน่นอน รวมทั้งภายใต้สภาพแวดล้อมของการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น ทั้งในเรื่องของการนำเสนอสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วถึงที่ กลายเป็นแรงผลักดันให้บริษัทหรือองค์กรต่างให้ความสำคัญในการพยายามหาแนวทางในการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจ และเพื่อให้ธุรกิจสามารถอยู่รอด ส่งผลให้ธุรกิจมีการปรับตัวและพัฒนาขีดความสามารถของตนเองอยู่ตลอดเวลา เพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันให้เหนือกว่าคู่แข่ง (ธนิต โสรัตน์, 2549) โดยแนวทางที่ธุรกิจในปัจจุบันต่างให้ความสำคัญ คือการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management) ซึ่งเป็นการบริหารจัดการองค์กรทั้งระบบเพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายและการเพิ่มประสิทธิภาพขององค์กร อันจะส่งผลให้เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทั้งในด้านราคาของสินค้าและความสามารถในการตอบสนองการดำเนินงานของกระบวนการทุกขั้นตอนในองค์กรอย่างชัดเจน ซึ่งประกอบไปด้วย การจัดหาวัตถุดิบ การจัดการผลิต การจัดการคลังสินค้า และการขนส่งสินค้า เป็นต้น (Lanley et al., 2009)

การจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นแนวคิดที่องค์กรมีการสร้างความร่วมมือกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน และมีการจัดการกระบวนการภายในองค์กร โดยมีเป้าหมายเพื่อให้การผลิตและบริการมีประสิทธิภาพ (Frohlich and Westbrook, 2001; Ahmad and Dhafr, 2002) ซึ่งการจัดการห่วงโซ่อุปทานที่เกิดขึ้นในองค์กรได้ถูกจัดแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ ได้แก่ ห่วงโซ่อุปทานภายในองค์กร (Internal supply chain internal) เป็นการดำเนินงานที่ทำให้เกิดการประสานงานภายในองค์กร โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการรับวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier) ขั้นตอนการผลิต ไปจนถึงขั้นตอนการบรรจุหีบห่อและจัดเก็บในคลังสินค้า และห่วงโซ่อุปทานภายนอกองค์กร (External supply chain external) เป็นการดำเนินงานที่ทำให้เกิดความร่วมมือกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน จะประกอบด้วยความร่วมมือ 2 ส่วนคือ ความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบ และความร่วมมือกับลูกค้า (Burt et al., 2003, Min et al. (2005) กล่าวว่าความร่วมมือระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานเป็นองค์ประกอบที่สำคัญต่อความสำเร็จในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน Flynn et

al. (2010) ได้สนับสนุนว่าการจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานร่วมกัน แลกเปลี่ยนข้อมูลหรือทรัพยากร เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน ดังนั้นการจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรที่มีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินงานองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ

องค์กรธุรกิจต่างมีความพยายามที่จะสร้างความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่นกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานเนื่องจากความสัมพันธ์กับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน จะส่งผลกระทบต่อการทำงานขององค์กร และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน (Leenders et al., 2006) ดวงพรรณ กริชชาญชัย (2549) ได้กล่าวข้อดีของการสร้างความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานว่าเป็นความสามารถทางการแข่งขันเชิงยุทธศาสตร์ โดยมีความร่วมมือกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานทำให้การดำเนินงานขององค์กรเป็นไปอย่างราบรื่น การไหลของผลิตภัณฑ์เป็นไปอย่างรวดเร็วมากขึ้น การทำงานมีความยืดหยุ่นมากขึ้น และทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงองค์กรทั้งในระดับนโยบาย ส่งผลให้เกิดผลการดำเนินงานขององค์กรดีขึ้นและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ชาญญา วสุศรี (2550) ได้สนับสนุนว่าการจัดการห่วงโซ่อุปทานมีความสำคัญต่อการจัดการความสัมพันธ์หรือการบริหารความร่วมมือในเครือข่าย การจัดการความน่าเชื่อถือ และการรวมพลังทางธุรกิจระหว่างผู้ซื้อกับผู้จัดหาวัตถุดิบ โดยการบริหารผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งผู้จัดหาวัตถุดิบแต่ละรายมีความสำคัญไม่เท่าเทียมกันเพราะความถี่ของความต้องการ ปริมาณความต้องการ มูลค่าของวัสดุ และสภาพการณ์ทางการตลาดของวัสดุนั้นมีความแตกต่างกัน การบริหารงานผู้จัดหาวัตถุดิบแต่ละรายจึงควรที่จะต้องแตกต่างกันไป เพื่อประโยชน์สูงสุดในการส่งมอบสินค้าและบริการได้อย่างถูกต้องตามความต้องการของลูกค้า

จากการศึกษาทบทวนงานวิจัยต่างประเทศ Petersen et al. (2005) พบว่าความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบจะอำนวยความสะดวกต่อความต้องการขององค์กร โดยที่จะตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการด้านวัตถุดิบได้ดียิ่งขึ้น ทำให้องค์กรสามารถที่จะตอบสนองลูกค้าได้ในระดับที่สูงขึ้น Singh and Power (2009) พบว่าความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบจะส่งผลโดยตรงกับสถานะทางการเงินและความสามารถในการสร้างผลกำไรให้กับบริษัทผู้ซื้อ และผู้จัดหาวัตถุดิบยังมีอิทธิพลต่อต้นทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ปริมาณสินค้าคงคลัง ตารางการผลิต และกำหนดการในการส่งมอบสินค้า องค์กรโดยส่วนใหญ่จะมีการติดต่อซื้อขายสินค้าและบริการกับผู้จัดหาวัตถุดิบจำนวนมาก ซึ่งแนวทางในการบริหารความสัมพันธ์ของผู้จัดหาวัตถุดิบแต่ละรายย่อมแตกต่างกันโดยในการบริหารการจัดซื้อจัดหาอย่างมีประสิทธิภาพนั้นจะต้องมีการกำหนดกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ Koufteros et al. (2005) พบว่าความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบจะส่งผลต่อการดำเนินงานขององค์กร เช่น จำนวนสินค้าคงคลังที่ลดลง ระยะเวลาในการจัดส่งของ

สินค้าต้นลง รวมถึงการลดต้นทุนของสินค้า ดังนั้นโดยสรุปงานวิจัยที่ผ่านมาข้างต้นชี้ให้เห็นว่า เรื่องการบริหารความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสำคัญต่อองค์กร

จากการศึกษาทบทวนงานวิจัย ที่เกี่ยวข้องทั้งของประเทศไทยและต่างประเทศพบปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการสร้างความสัมพันธ์กับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานหลายปัจจัย ชัยณรงค์ ไผ่รุ่ง (2552) พบปัจจัย 3 ประการที่ทำให้เกิดการทำงานร่วมกันระหว่างองค์กร ได้แก่ 1) การสื่อสารสองทาง เป็นปัจจัยพื้นฐานที่ทำให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกัน และร่วมกันแสดงความคิดเห็น 2) การสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว เป็นการสร้างความน่าเชื่อถือ ทำให้มีการพัฒนาหรือแลกเปลี่ยนทรัพยากรมนุษย์และเทคโนโลยี 3) การตระหนักถึงผลประโยชน์ร่วมกัน เป็นส่งเสริมให้ทุกคนในองค์กร ร่วมกันแก้ไข วางแผนการผลิต เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน และรุจิรา เหลืองศักดิ์พิชญ์ (2550) ได้ศึกษาการมุ่งเน้นความสัมพันธ์ การเรียนรู้ขององค์กร พบว่า ปัจจัยด้านความไว้วางใจ ปัจจัยด้านการผนึกกำลัง และปัจจัยด้านการสร้างคุณค่าร่วม มีผลต่อความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร ทำให้มีการปรับปรุงและพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับธุรกิจอื่นให้สามารถเจริญเติบโตมั่นคงอย่างยั่งยืนในระยะยาว สำหรับในงานวิจัยต่างประเทศ Fierro and Redondo (2008) พบว่า ปัจจัยความร่วมมือ ปัจจัยความไว้วางใจ ปัจจัยการสื่อสาร และปัจจัยการตอบสนองความต้องการ มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกต่อการรับรู้ความพึงพอใจของผู้ซื้อที่มีต่อผู้จัดหาวัตถุดิบ

ความร่วมมือ (Cooperation) คือ การทำงานร่วมกันระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ (Anderson and Narus, 1990; Cannon and Perrault, 1999) ในการกำหนดเป้าหมายที่สามารถใช้ร่วมกับกลยุทธ์ของสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน ต่อการทำงาน ยกตัวอย่างเช่น ร่วมกันแก้ไขปัญหา วางแผนการดำเนินงานร่วมกัน รวมถึงการส่งเสริมและร่วมทุนพัฒนาโครงการ (Rao et al., 2006) จากการศึกษา งานวิจัย Petersen et al. (2005) พบว่าความร่วมมือในการแลกเปลี่ยนข้อมูลการผลิตทำให้ผู้จัดหาวัตถุดิบตอบสนองต่อความต้องการของผู้ผลิต ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดส่งวัตถุดิบและความสามารถวางแผนกำลังการผลิตได้ดีมากขึ้น นอกจากนี้การศึกษาของ Homburg and Stock (2004) พบว่าการทำงานร่วมกันอย่างต่อเนื่องกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ส่งผลให้ผู้ผลิตสามารถลดค่าใช้จ่าย และสามารถตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

ความไว้วางใจ (Trust) เป็นปัจจัยที่ช่วยทำให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน โดยความสัมพันธ์จะแนบแน่นมากขึ้นเท่าใดขึ้นอยู่กับระดับความไว้วางใจที่มีต่อกัน (Ganesen, 1994; Siguaw, 1998) ซึ่งจะส่งผลให้องค์กรเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ ในเรื่องของการบริหารความสัมพันธ์แบบองค์รวมจากภายในสู่ภายนอกและจากภายนอกสู่ภายใน ตั้งแต่พนักงานภายในสู่ลูกค้าและผู้จัดหาวัตถุดิบ ทำให้เกิดความร่วมมือในการสร้างคุณค่า

ใหม่สู่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งร่วมมือลดต้นทุนกับลูกค้า ช่วยสร้างความเชี่ยวชาญใหม่ให้ธุรกิจ จนเกิดมูลค่าแปลกใหม่สู่ลูกค้าคนสุดท้าย (Heffernan, 2004) Handfield and Bechtel (2002) กล่าวว่าองค์กรที่มีระดับความไว้วางใจสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานที่สูง จะทำให้องค์กรสามารถใช้ทักษะ ความเชี่ยวชาญพิเศษของสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งมีการเอื้อเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีการประสานงานสื่อสารในการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อกัน เพื่อตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องทันเวลา

การสื่อสาร (Communication) คือการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่สำคัญระหว่างกันอยู่เสมอ โดยผ่านช่องทางการสื่อสารทั้งภายในและภายนอกองค์กร ส่งผลให้ลดความล่าช้าในการดำเนินงานทำให้การตัดสินใจและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วทันเวลา (Anderson and Narus, 1990) การสื่อสารเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งที่มีผลต่อความสำเร็จของการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร (Mohr et al., 1996) ทำให้การแลกเปลี่ยนข้อมูลที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน การตัดสินใจต่าง ๆ สามารถทำได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น การสื่อสารที่ดีจะช่วยลดปัญหาการประสานงานระหว่างกัน ซึ่งทำให้เกิดความล่าช้าในการดำเนินงาน จึงส่งผลให้องค์กรสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วขึ้น นำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ (Rao et al., 2006; Cannon and Homburg, 2001)

การตอบสนองความต้องการ (Adaptation to expectation) คือความสามารถขององค์กรในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วถูกต้องทันเวลา โดยสามารถปรับเปลี่ยนแผนการทำงานเพื่อรองรับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าทั้งในปัจจุบันและอนาคตได้ตลอดเวลา (Cambra and Polo, 2007) องค์กรต้องคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยที่สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าที่หลากหลาย โดยเสนอสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ถูกต้อง ราคาต่ำได้ในเวลาอันสั้น องค์กรนั้นย่อมได้เปรียบการแข่งขันเหนือคู่แข่งเนื่องจากมีความสามารถในการบริหารการเปลี่ยนแปลงกระบวนการทำงานขององค์กร ที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานร่วมกันได้อย่างสอดคล้องเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของลูกค้าและสภาพแวดล้อมของธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปได้ทั้งในปัจจุบันและอนาคต (Parsons, 2002) ซึ่งเป็นผลมาจากความสามารถในการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานที่มีความคล่องตัวและรวดเร็ว จะทำให้ลดเวลาที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่าและเกิดความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า (Morrissey and Pittaway, 2006)

ความสัมพันธ์ระยะยาว (Long term orientation) คือการสร้างให้สมาชิกในห่วงโซ่อุปทานตั้งใจทุ่มเทและพยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์ระหว่างกันให้ยาวนานโดยมีการทำงานร่วมกันอยู่เสมอและมีความซื่อสัตย์ต่อกันอย่างมั่นคงตลอดไป (Cambra and Polo, 2007) ความสัมพันธ์ระยะยาวระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานจะช่วยสนับสนุนให้องค์กรมีการ

ดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น โดยที่ต้นทุนขององค์กรลดน้อยลง (Ganesen, 1994) Cannon et al. (2010) ได้ศึกษาวิจัยพบว่าการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรในระยะยาวจะช่วยให้เกิดความร่วมมือในการดำเนินงานที่มาก ในเรื่องของการวางแผนงานผลิตร่วมกัน มีการแบ่งปันทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตร่วมกัน ส่งผลให้เกิดประโยชน์ในทุกฝ่าย สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจ

จากการศึกษาและทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องพบว่าปัจจัยการสื่อสาร ปัจจัยความไว้วางใจ ปัจจัยความร่วมมือ ปัจจัยการตอบสนองความต้องการ และปัจจัยความสัมพันธ์ระยะยาว มีความสำคัญต่อการสร้างความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อ โดยความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบจะส่งผลต่อการดำเนินงานของผู้ซื้อ ซึ่งการหาแหล่งวัตถุดิบและชิ้นส่วนที่มีต้นทุนต่ำจะช่วยให้องค์กรธุรกิจสามารถลดต้นทุนการผลิตและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้ดีขึ้น แต่จากการศึกษาอุตสาหกรรมในประเทศไทยพบว่าร้อยละ 99 ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ประสบกับปัญหาความด้อยประสิทธิภาพในเรื่องการจัดการความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ โดยส่วนใหญ่จะมีลักษณะความสัมพันธ์เป็นแบบผู้ซื้อและผู้ขาย โดยเน้นการจัดซื้อกับผู้จัดหาวัตถุดิบจำนวนน้อยรายและมีการทำสัญญาซื้อขายในระยะยาว แต่ในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่มีการบริหารในด้านการจัดการห่วงโซ่อุปทาน จะมีการร่วมมือและสร้างความเข้มแข็งในเชิงกลยุทธ์ซึ่งกันและกันกับผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งจะทำให้องค์กรมีความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ (สรยุทธ วัฒนวิสุทธิ์, 2550) ดังนั้นจากการทบทวนงานวิจัยและปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อ พบว่าการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานระหว่างกลุ่มผู้ซื้อผู้ขายทั้งหมด เป็นสิ่งจำเป็นที่ก่อให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร เพื่อพัฒนาการประสานงานให้ดียิ่งขึ้น (Claro et al., 2006) เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์ระหว่างกันเป็นอย่างดีแล้ว จะส่งผลทางบวกโดยตรงต่อประสิทธิภาพทางการเงิน การตลาดของผู้ซื้อ (Kannan and Tan, 2006) และยังพบอีกว่าความสัมพันธ์ที่ดีดังกล่าวจะช่วยพัฒนาประสิทธิภาพของห่วงโซ่อุปทานด้วย (Narasimhan and Nair, 2005; Benton and Maloni, 2005) ทั้งนี้จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการห่วงโซ่อุปทานที่ผ่านมา โดยส่วนมากมุ่งเน้นในการศึกษาการแก้ปัญหาโดยใช้แนวคิด ทฤษฎี เพื่อให้การดำเนินงานเกิดประสิทธิภาพที่เพิ่มสูงขึ้น เช่น บุญอนันต์ เบญจบุตร (2548) ได้ศึกษาถึงการปรับปรุงประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้บริษัทขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถแข่งขันได้ ชาติรส สัมมะวัฒนา (2550) ได้ศึกษาการประยุกต์ใช้การจำลองสถานการณ์กับการจัดการสินค้าคงคลังในอุตสาหกรรมเกษตร เพื่อปรับปรุงนโยบายการจัดซื้อของวัตถุดิบทำให้การจัดการสินค้าคงคลังมีประสิทธิภาพเพิ่มสูงขึ้น เป็นต้น แต่ประเด็นที่ยัง

ไม่มีการศึกษามากนักคือการจัดการความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน โดยการสร้างความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานจะส่งผลอย่างไรต่อผลการดำเนินงานขององค์กร ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อในอุตสาหกรรมอาหาร เนื่องจากว่าการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมอาหาร จะต้องพัฒนาเป็นแบบบูรณาการตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน โดยการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ และความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ รวมถึงศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งจากการศึกษาและทบทวนงานวิจัยที่ผ่านมาพบว่าการวิจัยส่วนใหญ่เป็นของต่างประเทศ ส่วนในประเทศไทยยังไม่มีการศึกษามากนัก ผลการศึกษจะทำให้ผู้จัดหาวัตถุดิบได้ข้อมูลสำหรับการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อในอุตสาหกรรมอาหาร

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การศึกษาความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา ได้กำหนดวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางในการทำวิจัยไว้ดังนี้

1. เพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ
2. เพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ
3. เพื่อศึกษาปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

1.3 สมมุติฐานของการวิจัย

การศึกษาความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา ได้กำหนดสมมุติฐานของงานวิจัยเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ดังนี้

สมมุติฐานข้อที่ 1 การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ

สมมุติฐานข้อที่ 2 การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการมีความสัมพันธ์กับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ (ปัจจัยด้านการสื่อสาร ปัจจัยความฉันทานุมัติ ปัจจัยด้านความร่วมมือ ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยด้านการตอบสนองความต้องการ) อย่างมีนัยสำคัญ

สมมุติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทาน (ปัจจัยด้านการสื่อสาร ปัจจัยความฉันทานุมัติ ปัจจัยด้านความร่วมมือ ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยด้านการตอบสนองความต้องการ) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

ในการศึกษาเรื่อง “ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ ในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา” เป็นการศึกษาปัจจัยในการสร้างความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งได้แก่ ปัจจัยการสื่อสาร ปัจจัยความฉันทานุมัติ ปัจจัยความร่วมมือ ปัจจัยความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยการตอบสนองความต้องการ ที่มีผลต่อการตระหนักความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทาน และประสิทธิผลห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อ ในมุมมองของผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อในอุตสาหกรรมอาหาร โดยอุตสาหกรรมอาหารแบ่งออกเป็น 12 สาขาย่อยภายใต้การจัดแบ่งของกลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ดังนี้ (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, 2554)

1) เนื้อสัตว์และผลิตภัณฑ์ เช่น ไก่แช่เย็นแช่แข็ง ไส้กรอก ลูกชิ้น หมูหย่อง และหมูแผ่น เป็นต้น

2) ผลิตภัณฑ์ประมง เช่น กุ้งสดแช่เย็นแช่ อาหารทะเลอบแห้ง และอาหารทะเลกระป๋อง เป็นต้น

3) ผัก ผลไม้สดและแปรรูป เช่น ผักผลไม้แช่เย็นแช่แข็ง ผักผลไม้กระป๋อง ผักผลไม้อบแห้งแช่เย็น และน้ำผลไม้ เป็นต้น

4) ธัญพืชและผลิตภัณฑ์ เช่น แป้งข้าวเจ้า แป้งข้าวเหนียว แป้งมันสำปะหลัง เส้นหมี่ และบะหมี่กึ่งสำเร็จรูป เป็นต้น

5) เครื่องเทศ เครื่องปรุงรส เช่น น้ำปลา น้ำส้มสายชู ซอสพริก ซอสมะเขือเทศ ซิอิ้ว เต้าเจี้ยว กะปิ เครื่องแกงสำเร็จรูป ผงปรุงรส เป็นต้น

6) นมและผลิตภัณฑ์ เช่น นมสด นมพร้อมดื่ม นมเปรี้ยวนมอัดเม็ด นมผง นมข้นหวาน โยเกิร์ต ครีม เนย ไอศกรีม เป็นต้น

7) น้ำตาลและขนมหวาน เช่น น้ำตาลดิบ น้ำตาลทราย น้ำตาลก้อนและอื่นๆ รวมถึงน้ำผึ้ง กากน้ำตาล ลูกอม หมากรฝรั่ง เป็นต้น

8) เครื่องดื่ม เช่น น้ำหวาน น้ำรสผลไม้ที่วัตถุดิบมาจากน้ำผสมวัตถุแต่งกลิ่นรส น้ำดื่ม น้ำแร่ น้ำแข็ง น้ำอัดลม เครื่องดื่มเกลือแร่ เครื่องดื่มผง นมถั่วเหลือง โซดาและเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ทุกประเภท

9) ชา กาแฟ โกโก้ เช่น เมล็ดกาแฟดิบ กาแฟคั่ว บด กาแฟสำเร็จรูป กาแฟกระป๋อง ใบชาแห้ง ชาสำเร็จรูป เครื่องดื่มชากระป๋อง เมล็ดโกโก้ โกโก้ผง เครื่องดื่มโกโก้ และผลิตภัณฑ์ที่คล้ายกัน รวมถึงช็อกโกแลต

10) น้ำมันและไขมัน เช่น ปาล์ม ถั่วลิสง ถั่วเหลือง งา เมล็ดทานตะวัน ไขมันจากสัตว์และพืชทั้งในลักษณะดิบและผ่านกระบวนการ เป็นต้น

11) อาหารสัตว์ เช่น กากถั่วเหลือง กากจากน้ำมันรำ ข้าว ปลาป่น เศษกระดูกและน้ำคั้นจากสัตว์และผลิตภัณฑ์ประมง อาหารสัตว์เลี้ยง เช่น ปลากระป๋อง อาหารสุนัขและแมว อาหารสัตว์อื่นๆ ที่จัดทำเพื่อจำหน่ายปลีก รวมถึง ฟาง แกลบ หญ้า และพืชอาหารสัตว์อื่นๆ

12) ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและอื่นๆ ประกอบด้วยสินค้า คือ ผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะการบริโภคไม่เหมือนอาหารปกติ มีรูปแบบเป็นน้ำเม็ด แคปซูล เช่น อาหารที่ผสมเข้าเป็นเนื้อเดียวกัน อาหารทางการแพทย์ อาหารสำเร็จรูปที่มีส่วนผสมของวัตถุดิบหลายชนิด ซึ่งมีช่วงระยะเวลาในการศึกษา ตั้งแต่ เดือนมิถุนายน 2554 ถึง เมษายน 2555

1.5 ประโยชน์ที่ได้รับ

ได้ทราบถึงลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการกับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ ในอุตสาหกรรมอาหาร และลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ รวมถึงปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ โดยผลที่ได้นำไปใช้วางแผนเพื่อสนับสนุนความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา

1.6 คำอธิบายศัพท์

การศึกษาความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ ในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา มีคำศัพท์ที่สำคัญเพื่อให้เข้าใจตรงกัน ดังนี้ (Shani and Chalasani, 1992; Langley et al., 2009)

ห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) หมายถึง การเชื่อมประสานการดำเนินงานธุรกิจตั้งแต่แหล่งวัตถุดิบไปจนถึงลูกค้า ซึ่งจะส่งผลให้สมาชิกในห่วงโซ่อุปทานได้รับผลประโยชน์ที่เพิ่มขึ้นทุกคน โดยจะเกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกันและมีการปรับปรุงพัฒนากระบวนการดำเนินงาน เป็นผลให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น ด้วยต้นทุนที่ต่ำลง

การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) หมายถึง การประสานรวมกระบวนการทางธุรกิจที่ครอบคลุมจากผู้จัดส่งวัตถุดิบ ผ่านระบบธุรกิจอุตสาหกรรมไปสู่ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ซึ่งมีการส่งผ่านผลิตภัณฑ์การบริการและข้อมูลสารสนเทศควบคู่กันไป อันเป็นการสร้างคุณค่าเพิ่มในตัวผลิตภัณฑ์และนำเสนอสิ่งเหล่านี้สู่ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย

ผู้บริหาร (Manager) หมายถึง สมาชิกในองค์กรที่มีหน้าที่ในการจัดสรรทรัพยากร และประสานภารกิจของบุคคลอื่นในองค์กรให้ไปในทิศทางเดียวกัน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้ เป็นผู้แก้ปัญหาอุปสรรค ขจัดความยุ่งยากซับซ้อน ด้วยการปฏิบัติตามหลักการบริหารงานที่ดี โดยเน้นที่การวางแผน การจัดระเบียบ และโครงสร้างองค์กรให้เป็นไปตามปกติ

ความไว้วางใจ (Trust) หมายถึง การที่พันธมิตรทางธุรกิจมีความความเชื่อใจเชื่อมั่น ไม่หวาดระแวง ยอมรับความสามารถของแต่ละฝ่ายเพื่อที่จะยอมแลกเปลี่ยน ประสานงานวางแผนร่วมมือแบ่งปันข้อมูลที่ีระหว่างพันธมิตรที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานเพื่อดำเนินงานร่วมกันให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ตามแผน

การสื่อสาร (Communication) หมายถึง การที่พันธมิตรมีการนำส่งข้อมูลข่าวสารที่ดีผ่านสื่อไปยังผู้รับข้อมูลทั้งภายในองค์กรธุรกิจ และระหว่างองค์กรธุรกิจในห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อนำไปสู่การเรียนรู้ขององค์กรธุรกิจและเกิดเป็นนวัตกรรมต่อไป

ความร่วมมือ (Cooperation) หมายถึง การประสานงานและกระบวนการ ตลอดจนขั้นตอนต่าง ๆ ในการดำเนินงานร่วมกัน ด้วยความเต็มใจของแต่ละคนในการช่วยเหลือซึ่งกันและกันเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายและบรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน

การตอบสนองความต้องการ (Adaptation to expectation) หมายถึง การบริการลูกค้าต้องสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุดตามที่ลูกค้าต้องการ สามารถเปลี่ยนแปลงได้ง่าย เพื่อส่งมอบคุณค่าที่ดีให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องและเหมาะสมตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุดในทุกที่ทุกเวลา

ความสัมพันธ์ระยะยาว (Long term orientation) หมายถึง การสร้างให้ทุกคนในองค์กรเข้าใจและตระหนักว่า ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างกันในการปฏิบัติงานที่ดีเป็นความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นในระยะยาว หรือความสัมพันธ์แบบตลอดชีวิตซึ่งยังรวมไปถึงความสัมพันธ์ที่มีต่อองค์กรอื่นหรือคู่ค้าที่ติดต่อทางธุรกิจกัน

การตระหนักห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain concern) หมายถึง เป็นการใส่ใจหรือรับรู้คุณค่าของห่วงโซ่อุปทานในการจัดการความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร ผลของการตระหนักในห่วงโซ่อุปทาน คือการนำแนวทางการปฏิบัติห่วงโซ่อุปทานมาประยุกต์ใช้กับองค์กร เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันของธุรกิจ

ประสิทธิผลห่วงโซ่อุปทาน (Effective Supply Chain) หมายถึง ความสำเร็จของผลการปฏิบัติงานที่เป็นไปหรือบรรลุเป้าหมาย ด้วยกระบวนการทั้งทางตรงและทางอ้อมที่มุ่งหวังที่จะให้องค์กรต่างๆ ของห่วงโซ่อุปทานทำงานด้วยกันอย่างมีประสิทธิภาพ องค์กรเหล่านี้ได้แก่ผู้จัดหาวัตถุดิบวัตถุดิบ ผู้ผลิต และลูกค้า โดยมีมาตรวัดสำหรับวัดประสิทธิผลห่วงโซ่อุปทาน ดังนี้ ด้านการบริการลูกค้า ด้านกระบวนการภายในองค์กร ด้านการเงิน

อุตสาหกรรมอาหาร (Food industry) หมายถึง อุตสาหกรรมที่นำผลผลิตจากภาคเกษตรซึ่งได้แก่ ผลผลิตจากพืช ปศุสัตว์ และประมง มาใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต โดยอาศัยเทคโนโลยีต่างๆ ในกระบวนการผลิตเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่สะดวกต่อการบริโภค หรือการนำไปใช้ในขั้นต่อไป และเป็นการยืดอายุการเก็บรักษาผลผลิตจากพืช ปศุสัตว์ และประมง โดยผ่านกระบวนการแปรรูปขั้นต้น หรือขึ้นกลางเป็นสินค้าสำเร็จรูป หรือขึ้นปลายที่เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

บทที่ 2

ปรัทัศนัวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ ของอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา ได้มีการทบทวนทฤษฎี แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- 2.1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับอุตสาหกรรมอาหารของประเทศไทย
- 2.2 ทฤษฎี แนวคิด เกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทาน
- 2.3 ทฤษฎี แนวคิด เกี่ยวกับการจัดการความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน
- 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งในและต่างประเทศ
- 2.5 กรอบงานวิจัย

2.1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับอุตสาหกรรมอาหารของประเทศไทย

อุตสาหกรรมอาหารเป็นอุตสาหกรรมลำดับแรกที่ได้รับการสนับสนุนมาตั้งแต่ประเทศไทยเริ่มประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 1 ในปี พ.ศ. 2504 เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เงินลงทุนน้อย ใช้วัตถุดิบภายในประเทศสูง และสามารถนำเอาทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ของประเทศไทยไปพัฒนาเพื่อประโยชน์ในทางอุตสาหกรรมได้มากทำให้ง่ายต่อการพัฒนาเพื่อการลงทุน นอกจากนี้อุตสาหกรรมอาหารยังก่อให้เกิดผลเชื่อมโยงไปสู่กิจกรรมการผลิตอื่นๆที่เป็นอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น การผลิตกระป๋อง ผลิตภัณฑ์พลาสติก อันจะนำไปสู่การจ้างงานและรายได้ประชาชาติที่สูงขึ้น โดยคณะกรรมการพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งชาติ (2541) ได้ให้ความหมายของอุตสาหกรรมอาหารว่าเป็นอุตสาหกรรมที่นำผลผลิตจากภาคเกษตรซึ่ง ได้แก่ ผลผลิตจากพืช ปศุสัตว์ และ ประมง มาใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต โดยอาศัยเทคโนโลยีต่างๆในกระบวนการผลิตเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่สะดวกต่อการบริโภค หรือการนำไปใช้ในขั้นต่อไปและเป็นการยืดอายุการเก็บรักษาผลผลิตจากพืช ปศุสัตว์ และประมงโดยผ่านกระบวนการแปรรูปขั้นต้นหรือขั้นกลางเป็นสินค้ากึ่งสำเร็จรูป หรือขั้นปลายที่เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ต่อมาสารานุกรมไทย (2548) ได้ให้ความหมายอุตสาหกรรมอาหารหมายถึง การนำวัตถุดิบที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ เช่น สีนแร่ ไม้ จากป่าไม้ หรือผลผลิตจากการเกษตร การประมง ฯลฯ มาปรุงแต่งเปลี่ยนแปลง หรือผลิตเป็นวัตถุดิบใหม่ สำหรับใช้เป็นเครื่องอุปโภคบริโภค จนสามารถนำไปขายเป็นสินค้าได้

การพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารในช่วงแรกๆมีวัตถุประสงค์ในการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าหรือเพื่อใช้ภายในประเทศเป็นประการสำคัญ ต่อมาเมื่อการผลิตขยายตัวมากขึ้นผู้ประกอบการมีความรู้ความชำนาญมากขึ้น อุตสาหกรรมเริ่มได้ประโยชน์จากการผลิตในปริมาณมากและเกิดศักยภาพในการส่งออก การพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารจึงเปลี่ยนทิศทางการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าไปสู่การผลิตเพื่อส่งออกและสามารถนำรายได้มาสู่ประเทศมากขึ้นเรื่อยๆตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ซึ่งสามารถสรุปการพัฒนาของอุตสาหกรรมอาหารไทยในช่วงที่ผ่านมาได้ดังนี้ (คณะกรรมการพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งชาติ, www, 2554)

1) ช่วงก่อนปี พ.ศ. 2503 สินค้าที่ส่งออกกว่าร้อยละ 70 เป็นสินค้าเกษตรส่วนเกินจากการบริโภคภายในประเทศและใช้เทคโนโลยีอย่างง่ายในการถนอมอาหาร เช่น การตากแห้ง การดอง และการฉาบหรือเคลือบน้ำตาล เป็นต้น

2) ช่วงปี พ.ศ. 2503-2513 เป็นช่วงที่รัฐบาลได้ดำเนินนโยบายสนับสนุนอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้า โดยนำเทคโนโลยีการผลิตนมข้นหวาน ผักและผลไม้กระป๋อง มาจากประเทศไต้หวัน และประเทศญี่ปุ่นเพื่อทำการผลิตในประเทศและเริ่มมีการส่งออก

3) ช่วงปี พ.ศ. 2513-2523 ในช่วงนี้ประเทศไทยมีรายได้จากการส่งออกอาหารแปรรูปมากขึ้นรัฐบาลจึงเปลี่ยนมาใช้นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อการส่งออก อย่างไรก็ตามผู้ผลิตในภาคอุตสาหกรรมอาหารยังคงขาดความชำนาญทั้งในด้านการผลิตและการตลาด ในช่วงเวลาดังกล่าวจึงมีการปรับปรุงการถ่ายทอดเทคโนโลยี (Technology Know-How) เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพได้มาตรฐานและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาดต่างประเทศได้

4) ช่วงปี พ.ศ. 2523-2533 เป็นช่วงที่ภาคอุตสาหกรรมมีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว ประเทศไทยมีความได้เปรียบในเรื่องค่าแรงงานซึ่งต่ำกว่าต่างประเทศ ผู้ผลิตมีความรู้ความชำนาญในการผลิตมากขึ้น สามารถผลิตและขายสินค้าจนเกิดต้นทุนที่ได้เปรียบจากการขยายธุรกิจ (Economy of scale) ในขณะเดียวกันสินค้าอุตสาหกรรมอาหารของไทยก็ประสบความสำเร็จในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ อุตสาหกรรมอาหารจึงเติบโตไปพร้อมกับอุตสาหกรรมอื่นๆอย่างรวดเร็ว ในช่วงเวลานี้ได้มีการนำเทคโนโลยีจากยุโรปและอเมริกาเข้ามาปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต

5) ช่วงปี พ.ศ. 2533-2543 เป็นยุคแห่งการเปิดเสรีทางการค้า การแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารในตลาดโลกสูงขึ้น เนื่องจากมีประเทศผู้ผลิตรายใหม่ซึ่งมีค่าจ้างแรงงานต่ำและมีวัตถุดิบที่คล้ายคลึงกับไทยเข้าสู่ตลาดโลก นอกจากนี้กฎเกณฑ์การค้าโลกยังมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมอาหารจึงจำเป็นต้องเร่งพัฒนาความสามารถทั้งในเรื่องเทคโนโลยีการผลิตการตลาด และการจัดการอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งพยายามผลิตสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ในขณะเดียวกันยังจำเป็นต้องให้ความสำคัญทางด้านความสะอาดและสุขอนามัย

ควบคู่ไปกับการพัฒนาตนเองเข้าสู่มาตรฐานสากลต่างๆ เช่น ISO 9000, ISO 14000, HACCP เพื่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน

ธุรกิจอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทยเป็นกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากก่อให้เกิดการจ้างงานและมีการกระจายเงินตราสู่ชนบท รวมทั้งเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้เป็นเงินตราจากต่างประเทศเป็นมูลค่าสูงจากผลผลิตส่วนใหญ่ของอุตสาหกรรมนี้ ประเทศไทยถือเป็นแหล่งผลิตอาหารที่สมบูรณ์และมีความพร้อมด้านกลไกกรรมไม่แพ้ประเทศใดในโลก โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการที่มีพื้นที่และสภาพดินตลอดจนอากาศที่เหมาะสมกับการปลูกพืชและพัฒนาสายพันธุ์พืช ประกอบกับที่ผ่านมามีภาครัฐได้ทำการส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรมอาหารเพื่อผลักดันให้ผลิตภัณฑ์อาหารไทยเป็นที่ยอมรับของทั่วโลกอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริม รวมทั้งการเข้าร่วมการแสดงสินค้าอาหารในประเทศที่สำคัญ ซึ่งที่กล่าวมาทั้งหมดส่งผลให้อาหารไทยมีชื่อเสียงโด่งดังและได้รับความนิยมไปทั่วโลก โดยอุตสาหกรรมอาหารมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างมาก เห็นได้จาก ภาคอุตสาหกรรมอาหารมีมูลค่าการส่งออกสินค้า ในปี พ.ศ.2553 สูงกว่า 6.7 แสนล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 11.01 ของมูลค่าส่งออกสินค้าทั้งหมดของประเทศไทย (แสดงในตารางที่ 2.1) และเป็นอุตสาหกรรมที่มีการใช้วัตถุดิบภายในประเทศมากกว่าร้อยละ 80 มีต้นทุนในการใช้ทรัพยากรต่ำ อีกทั้งยังเป็นตลาดรองรับผลิตผลทางการเกษตร และเป็นแหล่งการจ้างงานมากกว่า 10 ล้านคน (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, www, 2554) และประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกสินค้าอาหารเป็นอันดับที่ 12 ของโลก โดยมีส่วนแบ่งการตลาดโลก ร้อยละ 2.55 (นิวส์พลัส, www, 2554) ในปี พ.ศ.2553 ประเทศไทยมีการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมอาหารประเภทอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูปเป็นอันดับที่ 1 โดยมีมูลค่าการส่งออก 130,086 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.11 ของสินค้าทั้งหมด สินค้าน้ำตาลทรายเป็นอันดับที่ 2 โดยมีมูลค่าการส่งออก 69,318.5 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.12 ของสินค้าทั้งหมด สินค้าผลไม้กระป๋องและแปรรูปเป็นอันดับที่ 3 โดยมีมูลค่าการส่งออก 44,939.5 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.73 ของสินค้าทั้งหมด (แสดงในตารางที่ 2.2)

ในปี พ.ศ.2553 ประเทศไทยมีการส่งออกสินค้าอาหารไปยังประเทศในกลุ่มอาเซียนเป็นอันดับ 1 คิดเป็นมูลค่าส่งออก 9.1 หมื่นล้านบาท หรือร้อยละ 17.34 ของการส่งออกสินค้าทั้งหมด รองลงมาคือประเทศญี่ปุ่น มีมูลค่าส่งออก 5.2 หมื่นล้านบาท หรือร้อยละ 9.93 ของการส่งออกสินค้าทั้งหมด กลุ่มสหภาพยุโรป 3.8 หมื่นล้านบาท หรือร้อยละ 7.43 ของการส่งออกสินค้า และประเทศสหรัฐอเมริกา 3.6 หมื่นล้านบาท หรือร้อยละ 6.95 ของการส่งออกสินค้าทั้งหมดตามลำดับ (แสดงในตารางที่ 2.3)

ตารางที่ 2.1 โครงสร้างสินค้าส่งออกของไทย

ลำดับ	รายการ	มูลค่า:ล้านบาท			สัดส่วน (%)		
		2551	2552	2553	2551	2552	2553
1	สินค้าอุตสาหกรรมอาหาร	662,228	559,458	679,718	11.32	10.77	11.01
2	สินค้าอุตสาหกรรมเกษตร	385,771	384,298	419,318	6.59	7.40	6.79
3	สินค้าอุตสาหกรรม	4,405,983	3,967,535	4,746,753	75.30	76.38	76.85
4	สินค้าแร่และเชื้อเพลิง	397,376	283,296	330,511	6.79	5.45	5.35
อื่นๆ		11.2	1.0	0.0	0.00	0.00	0.00
รวมทั้งสิ้น		5,851,371	5,194,588	6,176,302	100.00	100.00	100.00

ที่มา: การค้าไทย, www, 2554

ตารางที่ 2.2 สินค้าอุตสาหกรรมอาหารส่งออก 10 อันดับแรกของไทย

ลำดับ	รายการ	มูลค่า:ล้านบาท			สัดส่วน (%)		
		2551	2552	2553	2551	2552	2553
1	อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป	128,923	126,692	130,086	2.20	2.44	2.11
2	น้ำตาลทราย	47,637	61,585	69,318	0.81	1.19	1.12
3	ผลไม้กระป๋องและแปรรูป	44,793	41,757	44,939	0.77	0.80	0.73
4	อาหารสัตว์เลี้ยง	23,742	24,208	25,640	0.41	0.47	0.42
5	ผลิตภัณฑ์ข้าวสาลีและอาหารสำเร็จรูปอื่นๆ	21,647	21,575	24,944	0.37	0.42	0.40
6	เครื่องดื่ม	14,108	15,436	19,295	0.24	0.30	0.31
7	สิ่งปรุงรสอาหาร	9,847	11,624	12,973	0.17	0.22	0.21
8	ไขมันและน้ำมันพืชและสัตว์	21,387	8,935	10,872	0.37	0.17	0.18
9	ผักกระป๋องและแปรรูป	9,670	9,814	9,814	0.17	0.19	0.16
10	เนื้อสัตว์และของปรุงแต่งที่ทำจากเนื้อสัตว์	9,791	9,558	8,616	0.17	0.18	0.14
อื่นๆ		5,519,820	4,863,400	5,819,800	94.33	93.62	94.23
รวมทั้งสิ้น		5,851,371	5,194,588	6,176,302	100.00	100.00	100.00

ที่มา: การค้าไทย, www, 2554

ตารางที่ 2.3 ตลาดส่งออกสินค้าอาหารของไทย

ลำดับ	ประเทศ	มูลค่า:ล้านบาท			สัดส่วน (%)		
		2551	2552	2553	2551	2552	2553
1	กลุ่มอาเซียน	94,878	69,378	91,943	18.29	16.55	17.34
2	ญี่ปุ่น	49,700	31,534	52,637	9.58	7.52	9.93
3	กลุ่มสหภาพยุโรป	47,097	28,205	38,927	9.08	6.73	7.43
4	สหรัฐอเมริกา	34,933	27,021	36,863	6.73	6.45	6.95
รวมทั้งสิ้น		518,845	419,186	530,245	100.00	100.00	100.00

ที่มา: การค้าไทย, www, 2554

อย่างไรก็ตามภายใต้กติกาการเปิดเสรีทางการค้าโลก ทำให้การส่งออกสินค้าอาหารของไทยได้รับผลกระทบอย่างต่อเนื่องอันเป็นผลมาจากปัญหาต่างๆ หากไม่เร่งดำเนินการแก้ไขจะทำให้การส่งออกของอุตสาหกรรมอาหารไทยลดลง ซึ่งการส่งออกของอาหารที่ลดลงในอัตราร้อยละ 1 จะส่งผลให้ภาคการผลิตที่เกี่ยวข้องได้รับผลกระทบมูลค่ากว่า 17,000 ล้านบาท การจ้างงานรวมทุกสาขาการผลิตที่เกี่ยวข้องลดลงประมาณ 99,000 คนและเกิดการสูญเสียผลประโยชน์ประมาณ 6,000 ล้านบาทต่อปี จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีกฎเกณฑ์สำคัญ ในการสร้างความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน ให้เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมอาหารของไทยและทางหนึ่งในการสร้างความเข้มแข็งให้บังเกิดขึ้นก็คือการมีแผนยุทธศาสตร์การดำเนินงานเพื่อกำหนดทิศทางในการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารของประเทศโดยมีเป้าหมายร่วมกันอย่างชัดเจนและต่อเนื่องระหว่างภาครัฐและเอกชน

2.2 ทฤษฎี แนวคิด เกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทาน

การบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management) ได้ถูกกล่าวถึงเป็นครั้งแรกในต้นทศวรรษ 1980 (Keith and Webber, 1992) และได้มีการศึกษาต่อมาอย่างต่อเนื่อง จนถึงต้นทศวรรษ 1990 ที่ได้มีสร้างรูปแบบของการบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างเป็นรูปธรรม (Lambert et al., 1998) โดย Council of Logistics Management (1986) ได้ให้คำจำกัดความของการบริหารห่วงโซ่อุปทานในแง่มุมที่มีความสัมพันธ์กับการดำเนินงาน โลจิสติกส์ ว่าการบริหารห่วงโซ่อุปทานคือ

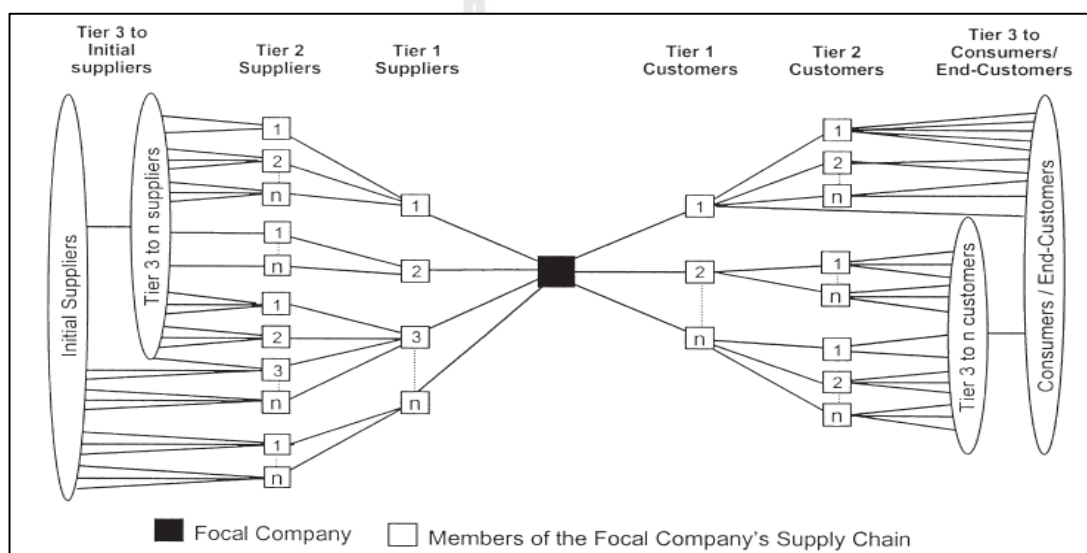
การประสานงานทางด้านการโลจิสติกส์ที่ครอบคลุมผู้จัดหาวัตถุดิบและลูกค้าที่ได้ทำงานร่วมกับองค์กร Chopra et al. (2003) อ้างใน Hugos (2006) กล่าวว่าการบริหารห่วงโซ่อุปทานเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องทั้งทางตรงและทางอ้อมในการเติมเต็มความต้องการของลูกค้า โดยมีการจัดการความสัมพันธ์ของความร่วมมือระหว่างผู้ผลิต ผู้จัดหาวัตถุดิบ และรวมถึงผู้ที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทาน นอกจากนี้ได้มีการกำหนดคำจำกัดความของการบริหารห่วงโซ่อุปทานที่ว่า คือการเชื่อมประสานการดำเนินงานธุรกิจตั้งแต่แหล่งวัตถุดิบไปจนถึงลูกค้า ซึ่งจะส่งผลให้สมาชิกในห่วงโซ่อุปทานได้รับผลประโยชน์ โดยจะเกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกันและมีการปรับปรุงพัฒนาระบบการดำเนินงาน เป็นผลให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น ด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุด (Handfield and Nichols., 2007; Fredendall and Hill, 2001; วิทยา สุหฤทดำรง, 2546; ธนิต โสรรัตน์, 2547)

การจัดการธุรกิจสมัยใหม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงระบบการจัดการองค์กร ซึ่งได้นำหลักการบริหารห่วงโซ่อุปทานมาประยุกต์ใช้ เนื่องจากว่าแต่ละธุรกิจไม่สามารถที่จะประสบความสำเร็จได้ด้วยการจัดการภายในองค์กรอย่างเดียว แต่ต้องมีการจัดการความสัมพันธ์ภายนอกธุรกิจที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานขององค์กร และไม่เพียงแต่การจัดการความสัมพันธ์ระหว่าง 2 องค์กร แต่เป็นความสัมพันธ์ของเครือข่ายที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานขององค์กรทั้งหมด (Jammernegg and Reiner, 2007) ผู้บริหารระดับสูงต้องตระหนักและมองภาพให้ออกว่าธุรกิจขององค์กรอยู่ ณ ตำแหน่งใดในห่วงโซ่อุปทาน ต้องมีการวางแผนกลยุทธ์ รูปแบบการบริหาร เครื่องมือที่มีประสิทธิภาพที่จะช่วยส่งเสริมให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทานที่ตนมีส่วนร่วมอยู่ได้ ดังนั้นการบริหารห่วงโซ่อุปทานจึงถือเป็นการจัดการกระบวนการทางธุรกิจโดยภาพรวม และแสดงให้เห็นถึงแนวทางใหม่ในการจัดการธุรกิจ ตลอดจนความสัมพันธ์กับสมาชิกอื่นๆในห่วงโซ่อุปทาน (Chopra and Meindl, 2007)

Ganesan et al. (2000) ได้ศึกษางานวิจัยที่ผ่านมาเกี่ยวกับการบริหารห่วงโซ่อุปทาน และได้สรุปว่า การบริหารห่วงโซ่อุปทานมีจุดเริ่มต้นจากการจัดการวัตถุดิบและกระจายสินค้าทางกายภาพ ต่อมาเป็นการจัดการขนถ่ายวัตถุดิบ และต่อได้พัฒนาเป็นการบูรณาการการจัดการขนถ่ายวัตถุดิบ ซึ่งงานวิจัยของ Lambert and Cooper (2000) ได้กล่าวถึงการพัฒนาการบูรณาการการจัดการขนถ่ายวัตถุดิบแบ่ง ได้ 3 ยุค เริ่มจากยุคการกระจายสินค้า ต่อมาเป็นยุคของการเชื่อมโยงกระบวนการภายในองค์กรที่นอกเหนือจากการกระจายสินค้า และยุคของการเชื่อมโยงกระบวนการภายนอกองค์กร เช่นเดียวกับ Masters and Pohlen (1994) ที่ได้แบ่งการพัฒนาการบริหารห่วงโซ่อุปทานออกเป็น 3 ยุค ได้แก่ ยุคแรกระหว่างปี 1960 ถึง 1970 เน้นการจัดการกระบวนการของแต่ละหน่วยงานโดยไม่มีความสัมพันธ์ต่อกัน ยุคที่สองระหว่างปี 1970 ถึง 1980 เน้นการบูรณาการ

กระบวนการภายในองค์กร และยุคที่สามระหว่างปี 1980 ถึง 1990 ที่ได้มุ่งเน้นการบูรณาการระหว่างกระบวนการภายในองค์กรและกระบวนการภายนอกองค์กร

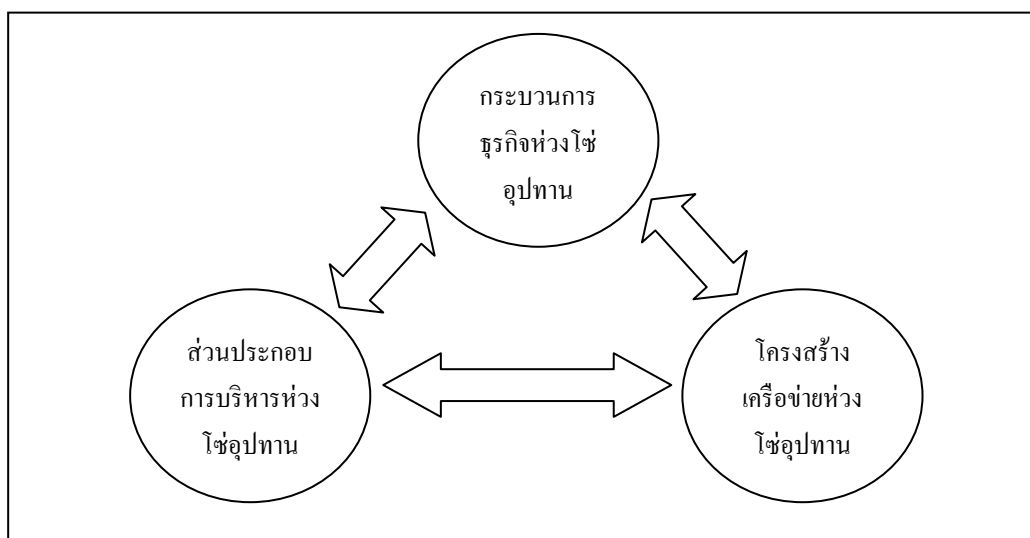
จากงานวิจัยข้างต้นแสดงให้เห็นความสัมพันธ์ของกระบวนการบริหารห่วงโซ่อุปทาน ที่เริ่มต้นทางจากผู้จัดหาวัตถุดิบรายแรกจนถึงปลายทางคือลูกค้าหรือผู้บริโภคสุดท้าย ซึ่งเป็นรูปแบบพื้นฐานของห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งไม่มีความซับซ้อนในกระบวนการทำงานขององค์กร แต่ในความเป็นจริงห่วงโซ่อุปทานของแต่ละธุรกิจย่อมจะมีความหลากหลายและมีความซับซ้อนที่แตกต่างกันไปตามธุรกิจ และตามที่ผู้บริหารแต่ละธุรกิจได้ให้ความสำคัญ โดยภาพที่ 2.1 ได้แสดงแบบจำลองของเครือข่ายในห่วงโซ่อุปทานที่มีความซับซ้อน



ภาพที่ 2.1 แบบจำลองของเครือข่ายในห่วงโซ่อุปทาน

ที่มา: Lampert et al. (1998)

Lampert et al. (1998) ได้กล่าวถึงการบริหารห่วงโซ่อุปทานประกอบด้วย 3 องค์ประกอบที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน ได้แก่ 1) โครงสร้างเครือข่ายห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain network structure) 2) กระบวนการธุรกิจห่วงโซ่อุปทาน (Business supply chain process) 3) ส่วนประกอบการบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management components) ดังแสดงในภาพที่ 2.2



ภาพที่ 2.2 แบบจำลองขององค์ประกอบการบริหารห่วงโซ่อุปทาน

ที่มา: Lampert et al. (1998)

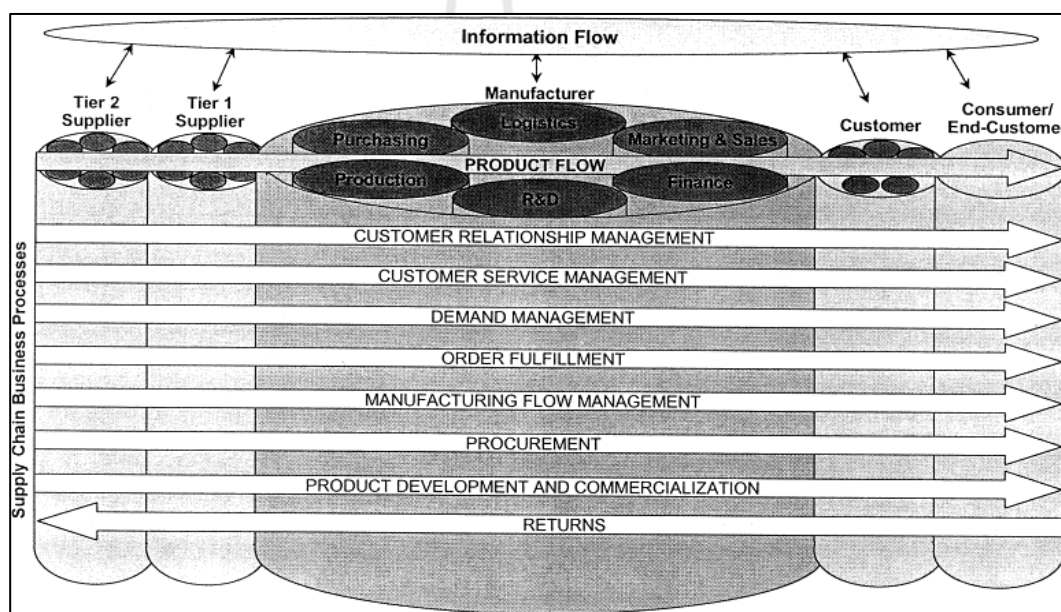
กระบวนการธุรกิจห่วงโซ่อุปทาน (Business supply chain process)

กระบวนการธุรกิจของห่วงโซ่อุปทานที่จะประสบความสำเร็จจำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลงการบริหารห่วงโซ่อุปทานจากการจัดการในแต่ละส่วนเป็นการจัดการที่มีการบูรณาการตลอดทั้งกิจกรรมในกระบวนการห่วงโซ่อุปทาน (Flynn et al., 2010) โดยผู้บริหารต้องมีความเข้าใจว่ากระบวนการทางธุรกิจตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทานที่องค์กรเป็นสมาชิกอยู่มีการเชื่อมโยงอย่างไร กระบวนการใดเชื่อมโยงกับกระบวนการใด ซึ่งความยากของการจัดการความเชื่อมโยงนี้คือแต่ละธุรกิจแบ่งกระบวนการภายในองค์กรที่แตกต่างกันทั้งชื่อและหน้าที่ความรับผิดชอบ ยกตัวอย่างเช่น การดูแลคุณภาพของชิ้นส่วนใหม่ ในบางองค์กรจะเป็นความรับผิดชอบของหน่วยงานจัดซื้อ ในขณะที่บางองค์กรจะเป็นความรับผิดชอบของหน่วยงานประกันคุณภาพ จากงานวิจัยของ Lampert et al. (1998) พบว่าความแตกต่างของโครงสร้างกระบวนการธุรกิจของแต่ละองค์กรมีผลต่อประสิทธิภาพการบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างมีนัยสำคัญ

การบริหารกระบวนการธุรกิจของห่วงโซ่อุปทานเป็นเรื่องที่มีความท้าทายความสามารถของผู้บริหาร โดยในทางธุรกิจการจัดการห่วงโซ่อุปทานมีความจำเป็นและมีความสำคัญอย่างยิ่ง แต่ก็มี ความยุ่งยากซับซ้อน ที่ทำให้ผู้บริหารต้องใช้ความพยายามและทุ่มเทอย่างเต็มที่จึงจะสามารถบรรลุความสำเร็จได้ ซึ่งความยุ่งยากในการบริหารกระบวนการธุรกิจของห่วงโซ่อุปทานมีดังนี้ 1) ด้านการออกแบบและการดำเนินงานห่วงโซ่อุปทานที่จะต้องทำให้ต้นทุนโดยรวมทั้งระบบต่ำสุด ขณะที่ต้องสามารถรักษาระดับบริการไว้ให้ได้ โดยปกติการดำเนินการเพียงโรงงานเดียวจะมีความยุ่งยาก

เนื่องจากต้องทำให้ต้นทุนต่ำสุดในขณะที่ยังสามารถรักษาระดับบริการไว้ได้ แต่จะยิ่งยุ่งยากขึ้นเป็นทวีคูณเมื่อต้องพิจารณาถึงระบบโดยรวม ซึ่งประกอบด้วยหลายองค์กรภายในโซ่อุปทานเดียวกัน สำหรับกระบวนการในการค้นหากลยุทธ์ที่ดีที่สุดของระบบโดยรวมจะรู้จักกันในชื่อของการหาค่าที่เหมาะสมที่สุดของระบบโดยรวม 2) ความไม่แน่นอนซึ่งมีอยู่ในทุกๆ ห่วงโซ่อุปทาน เช่น ความต้องการของลูกค้า ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่สามารถพยากรณ์ได้ถูกต้องอย่างแท้จริง เวลาในการขนส่งไม่แน่นอน โดยการจัดการภายในห่วงโซ่อุปทานจำเป็นจะต้องออกแบบเพื่อจัดการความไม่แน่นอนให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้และจัดการกับความไม่แน่นอนที่เหลืออยู่ให้เหลือน้อยที่สุด (Blanc et al., 2007)

Lampert et al. (1998) ได้แบ่งกระบวนการธุรกิจของห่วงโซ่อุปทานออกเป็น 8 กระบวนการ ซึ่งแสดงในภาพที่ 2.3 และได้อธิบายแต่ละกระบวนการดังนี้



ภาพที่ 2.3 กระบวนการธุรกิจของห่วงโซ่อุปทาน

ที่มา: Lampert et al. (1998)

1. การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationship management) คือการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ทำให้ลูกค้าพึงพอใจกับสินค้าหรือบริการให้มากที่สุด และมีความไว้วางใจที่จะใช้สินค้าหรือบริการต่อไปจนเรียกได้ว่าเป็นลูกค้าประจำ ซึ่งต้องอาศัยระยะเวลาพอสมควรในการสร้างความสัมพันธ์ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้เข้าไปอยู่ในใจของลูกค้า สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งสำคัญในการรักษาลูกค้าเก่าให้คงอยู่ตลอดไป ซึ่งกลุ่มลูกค้าเหล่านี้เมื่อเป็นลูกค้ามาเป็นระยะ

เวลานานก็อาจจะมีการบอกต่อลูกค้ารายอื่นเป็นการสร้างลูกค้าใหม่ โดยไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุน และสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ขึ้นมาเอง

2. การจัดการบริการลูกค้า (Customer service management) เป็นกระบวนการในการให้บริการหรือตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยระดับการให้บริการขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของกระบวนการโลจิสติกส์ อาทิเช่น การส่งมอบสินค้าที่ตรงเวลาและครบตามจำนวน ซึ่งเป็นผลมาจากการบริหารจัดการการขนส่งและบริการสินค้าคงคลังที่ดี โดยระดับความสามารถในการให้บริการลูกค้าจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อองค์กรไม่ว่าจะเป็นยอดขาย ส่วนแบ่งตลาด ต้นทุน หรือแม้กระทั่งความสามารถในการทำกำไรขององค์กร

3. การจัดการอุปสงค์ (Demand management) มีความหมายเดียวกันกับการวางแผนอุปสงค์ (Demand planning) การจัดการอุปสงค์ประกอบด้วยกระบวนการต่างๆที่ใช้ในการหาความต้องการสินค้าหรือการบริการที่ลูกค้าต้องการ ไม่ว่าจะเป็นการสอบถามติดตามความต้องการของลูกค้าอย่างใกล้ชิด การบันทึกข้อมูลการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าอย่างเป็นระบบ การวิเคราะห์ข้อมูลในอดีตเพื่อหาแนวโน้มการสั่งซื้อ การศึกษาพฤติกรรมการสั่งซื้อสินค้าจากการประกาศขึ้นราคา หรือการกำหนดปริมาณสั่งซื้อขั้นต่ำ การลดราคา การส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ หรือแม้แต่วิธีการเก็บเงิน เช่น การระบุให้จ่ายเป็นเงินสด หรือ การให้เครดิตส่วนมีผลต่อพฤติกรรมสั่งซื้อของลูกค้าทั้งสิ้น

4. การเติมเต็มคำสั่งซื้อ (Order fulfillment) เป็นกระบวนการที่มีบทบาทสำคัญ โดยฝ่ายบริหารขององค์กรจะต้องเป็นผู้กำหนดโครงสร้างของกระบวนการเติมเต็มคำสั่งซื้อ พร้อมทั้งต้องบริหารจัดการ เพื่อให้องค์กรสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และมีต้นทุนที่ต่ำ กระบวนการเติมเต็มคำสั่งซื้อเป็นกระบวนการที่รวมกิจกรรมต่างๆ ไว้ภายใน ตั้งแต่การทำใบเสนอราคา การรับคำสั่งซื้อ การตรวจสอบและกระจายคำสั่งซื้อ การผลิต การบรรจุภัณฑ์ การจัดส่ง รวมไปถึงจนถึงการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยจำนวนของกิจกรรมที่อยู่ภายในกระบวนการเติมเต็มคำสั่งซื้อของแต่ละองค์กรจะมากหรือน้อย ขึ้นอยู่กับลักษณะธุรกิจขององค์กรนั้นๆ สำหรับรอบระยะเวลาทั้งหมดของกระบวนการเติมเต็มคำสั่งซื้อจะเริ่มตั้งแต่มีคำสั่งซื้อของลูกค้าเข้ามาในระบบ ไปจนกระทั่งส่งสินค้าให้กับลูกค้า

5. การจัดการกระบวนการผลิต (Manufacturing flow management) เป็นกระบวนการที่เริ่มต้นจากวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนถูกจัดซื้อเข้า จากนั้นวัตถุดิบจะเข้าสู่กระบวนการผลิต และจัดส่งสินค้าที่ผลิตเสร็จไปยังคลังสินค้าเพื่อจัดเก็บไว้ชั่วคราวและทำการจัดส่งไปยังลูกค้า ดังนั้นองค์กรที่ผลิตสินค้าจะต้องมีการประสานงานร่วมมือกับของหน่วยงานต่างๆภายในห่วงโซ่อุปทาน เพื่อสร้างคุณค่าในสินค้าและบริการที่เป็นที่พึงพอใจของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น ด้วยต้นทุนและเวลาที่ต่ำสุด

6. การจัดซื้อจัดจ้าง (Procurement) เป็นกระบวนการที่สำคัญในห่วงโซ่อุปทาน เนื่องจากจะต้องรับผิดชอบจัดหาวัตถุดิบให้ตรงความต้องการของฝ่ายผลิตหรือหน่วยงานภายในอื่นๆภายในองค์กร ในราคาที่เหมาะสมและมีคุณภาพ รวมถึงการเข้าถึงแหล่งซื้อใหม่ในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ เพื่อให้เกิดความร่วมมือระหว่างองค์กรทำให้สามารถแข่งขันในธุรกิจได้

7. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการค้า (Product development and commercialization) เป็นการพัฒนา ปรับปรุง หรือเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค โดยอาศัยทั้งระบบและกลยุทธ์ในการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด หรือการสร้างแนวคิดในการพัฒนาการค้าร่วมกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน โดยอาศัยการเข้าถึงความต้องการหรือความพึงพอใจของลูกค้า

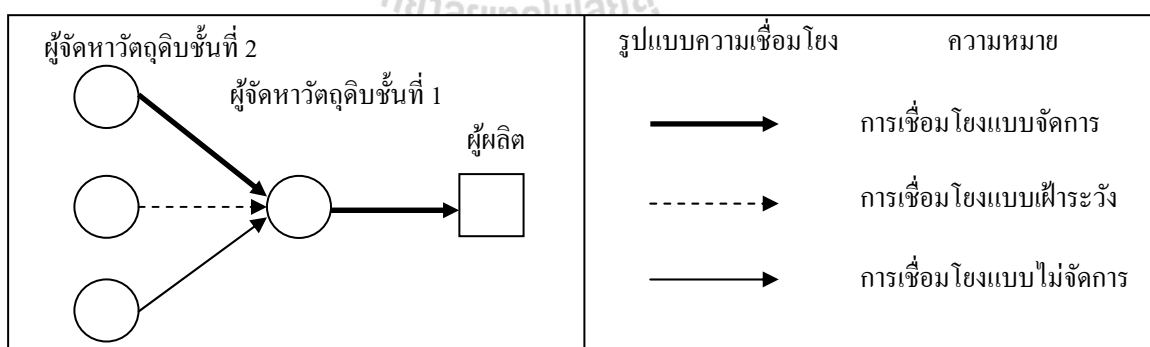
8. การส่งกลับ (Returns) เป็นกระบวนการส่งคืนสินค้าตามที่ลูกค้าได้มีการเรียกร้องที่เกี่ยวข้องกับการซ่อมแซม ส่งคืนสำหรับการกำจัด หรือการส่งคืนบรรจุภัณฑ์ที่อาจนำมาใช้ใหม่หรือกำจัดได้ โดยกระบวนการส่งคืนอาจจะเป็นการส่งคืนกลับทางเครือข่ายการกระจายสินค้าที่มีอยู่แล้ว หรืออาจส่งคืนผ่านเครือข่ายใหม่ที่จัดตั้งขึ้นมาโดยเฉพาะ

โครงสร้างเครือข่ายห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain network structure)

โครงสร้างเครือข่ายห่วงโซ่อุปทานจะแสดงรูปแบบการไหลของผลิตภัณฑ์ในห่วงโซ่อุปทานเริ่มต้นจากวัตถุดิบที่ถูกจัดซื้อเข้ามาจากผู้จัดหาวัตถุดิบ จากนั้นวัตถุดิบจะถูกนำมาทำการผลิตโดยโรงงานหรืออุตสาหกรรม และเมื่อทำการผลิตสินค้าเสร็จจะถูกจัดส่งไปยังคลังสินค้าเพื่อจัดเก็บไว้ชั่วคราว จากนั้นจึงมีการจัดส่งไปยังพ่อค้าส่งหรือผู้กระจายสินค้าเพื่อกระจายสินค้าไปยังร้านค้าปลีกหรือลูกค้าต่อไป ซึ่งองค์กรธุรกิจเป็นส่วนหนึ่งในห่วงโซ่อุปทาน และจะเห็นว่าการลดต้นทุนและการปรับปรุงระดับบริการ โดยการมุ่งเน้นการบริหารจัดการเฉพาะระบบภายในองค์กรธุรกิจของตนเพียงอย่างเดียวยังไม่เพียงพอ แต่จะต้องมีการประสานงานร่วมมือกันของหน่วยงานต่างๆภายในองค์กร และระหว่างองค์กรพันธมิตรภายในห่วงโซ่อุปทาน นับตั้งแต่ผู้จัดหาวัตถุดิบไปจนถึงลูกค้า เพื่อสร้างคุณค่าในสินค้าให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น ด้วยต้นทุน ค่าใช้จ่าย และเวลาที่ต่ำสุดเท่าที่จะเป็นไปได้ (Chopra and Meindl, 2007) ดังนั้นการบริหารห่วงโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลจึงจำเป็นต้องมีการร่วมมือกันของเครือข่ายพันธมิตรในทุกๆระดับของห่วงโซ่อุปทานด้วย ซึ่งประกอบไปด้วยผู้จัดหาวัตถุดิบ โรงงานผลิต คลังสินค้า ผู้ขายส่ง หรือผู้กระจายสินค้า และลูกค้า (ซึ่งแสดงในภาพที่ 2.1)

การกำหนดสมาชิกและการเชื่อมโยงระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานเป็นปัจจัยที่สำคัญเพื่อใช้ในการกำหนดโครงสร้างเครือข่ายห่วงโซ่อุปทานได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Lampert et al.,

1998) จากงานวิจัยของ Kee-hung Lai et al. (2006) พบว่าองค์กรในห่วงโซ่อุปทานส่วนใหญ่จะได้รับแรงกระตุ้นจากบริษัทคู่ค้าที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานเดียวกัน ในการให้บริษัทคู่ค้าเข้ามามีส่วนร่วมดำเนินการกับองค์กร เพื่อให้เกิดความร่วมมือระหว่างองค์กร และจากงานวิจัยของ Cambra and Polo (2007) ระดับความร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดของบริษัทคู่ค้าในระดับที่เหมาะสมจะส่งผลกระทบต่อกิจกรรมและการไหลของผลิตภัณฑ์และส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน การตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า ในงานวิจัยของ Lampert et al. (1998) ได้กล่าวถึงโครงสร้างเครือข่ายของห่วงโซ่อุปทานประกอบด้วย 1) สมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน โดยหลักการให้รวมถึงธุรกิจและหน่วยงานทั้งหมดที่มีความสัมพันธ์กับองค์กร ไม่ว่าจะเป็นทางตรงหรือทางอ้อมตั้งแต่ต้นทางจนถึงปลายทางของห่วงโซ่อุปทาน โดยเลือกเฉพาะสมาชิกที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจและมีความจำเป็นที่จะต้องจัดสรรทรัพยากรเพื่อใช้ในการบริหารจัดการ 2) ขนาดของโครงสร้างห่วงโซ่อุปทาน ได้ถูกแบ่งออกเป็น 3 มิติ คือ X Y และ Z โดยมิติ X แทนสมาชิกตลอดห่วงโซ่อุปทานที่มีกระบวนการเชื่อมโยงกัน มิติ Y แทนจำนวนสมาชิกในแต่ละชั้นของผู้จัดหาวัตถุดิบหรือลูกค้า และมิติ Z แทนตำแหน่งขององค์กรในห่วงโซ่อุปทาน และ 3) รูปแบบความเชื่อมโยงของกระบวนการทางธุรกิจในห่วงโซ่อุปทาน แบ่งออกได้ 4 กลุ่มคือ กลุ่มที่ต้องจัดการ กลุ่มที่ต้องเฝ้าระวัง กลุ่มที่ไม่ต้องจัดการ และกลุ่มที่ไม่ใช่สมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งสองกลุ่มแรกองค์กรจะต้องจัดสรรทรัพยากรเพื่อดำเนินการจัดการ ส่วนสองกลุ่มหลังองค์กรไม่ต้องจัดสรรทรัพยากรใดๆเพื่อดำเนินการจัดการ ทั้งนี้การแบ่งกลุ่มขึ้นกับความสำคัญของกระบวนการนั้นๆที่มีต่อองค์กรและขีดจำกัดของทรัพยากรที่องค์กรมีอยู่และสามารถจัดสรรได้



ภาพที่ 2.4 ตัวอย่างรูปแบบความเชื่อมโยงของกระบวนการทางธุรกิจในห่วงโซ่อุปทาน

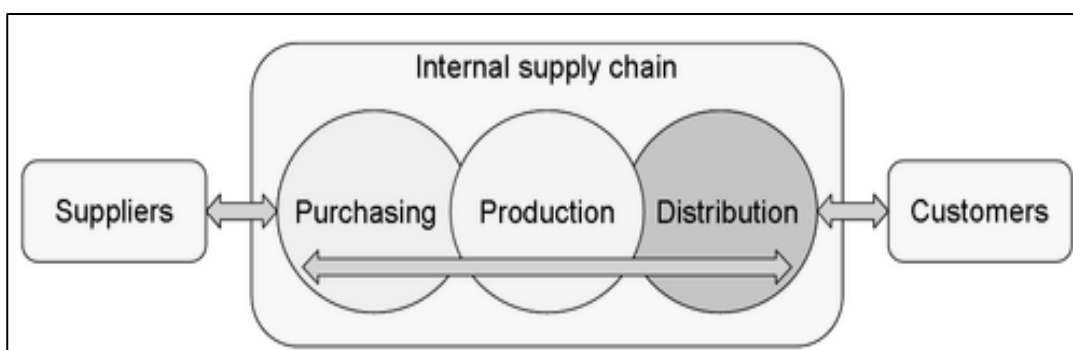
ที่มา: Lampert et al. (1998)

จากตัวอย่างในภาพที่ 2.4 จะเห็นได้ว่าความเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตและผู้จัดหาวัตถุดิบชั้นที่ 1 โดยทั่วไปผู้ผลิตจะต้องจัดสรรทรัพยากรเพื่อดำเนินการจัดการเพื่อให้ห่วงโซ่อุปทานดำเนินไป

อย่างมีประสิทธิภาพ แต่เมื่อพิจารณาความเชื่อมโยงระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบชั้นที่ 1 และผู้จัดหาวัตถุดิบชั้นที่ 2 ผู้ผลิตมีทางเลือกที่จะดำเนินการกับความเชื่อมโยงนั้นได้หลายทาง ไม่ว่าจะเป็นการจัดสรรทรัพยากรในการจัดการโดยตรง การจัดการแบบเผื่อระวังซึ่งใช้ทรัพยากรในระดับที่น้อยกว่า หรือเลือกที่จะไม่จัดการความเชื่อมโยงนั้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมของผู้ผลิต ไม่ว่าจะเป็นขีดจำกัดของทรัพยากรที่มีอยู่ หรือศักยภาพของผู้จัดหาวัตถุดิบชั้นที่ 1 ในการจัดการกับผู้จัดหาวัตถุดิบชั้นที่ 2 เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Chen and Paulraj (2004) ที่ชี้ว่าการบริหารกลไกระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ผลิตอย่างเหมาะสมเพียงบางคู่ในห่วงโซ่อุปทานมีผลทำให้ต้นทุนโดยรวมลดลงอย่างมีนัยสำคัญ มากกว่าความพยายามในการจัดการความเชื่อมโยงทุกคู่ตลอดความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน

การบริหารส่วนประกอบในห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management components)

การบริหารส่วนประกอบในห่วงโซ่อุปทานประกอบไปด้วยการบริหารห่วงโซ่อุปทานภายในองค์กร (Internal supply chain) เพื่อให้แต่ละแผนกทำงานสอดคล้องกัน ด้วยการใช้ข้อมูลร่วมกัน วางแผนร่วมกัน และการใช้ทรัพยากรร่วมกันระหว่างแผนก (Koufteros et al., 2005; Saeed et al., 2005) และการบริหารห่วงโซ่อุปทานภายนอกองค์กร (External supply chain) กับลูกค้า (Customer) และผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier) โดยการดำเนินงานร่วมกับลูกค้าจะเกี่ยวข้องกับการตอบสนองความต้องการลูกค้า และปรับปรุงความถูกต้องของข้อมูลสินค้า ทำให้องค์กรสามารถลดค่าใช้จ่ายและมีการตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงความต้องการได้อย่างรวดเร็ว (Narasimhan and Kim, 2002; Frohlich and Westbrook, 2001; Devaraj et al., 2007) และการดำเนินงานร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบจะเกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนและใช้ข้อมูลร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ และการตอบสนองต่อความต้องการด้านวัตถุดิบของผู้ซื้อ ทำให้ความสามารถในการแผนการผลิตของผู้ซื้อเพิ่มสูงขึ้น (Petersen et al., 2005; Singh and Power, 2009; Koufteros et al., 2005) ซึ่งส่วนประกอบในห่วงโซ่อุปทาน แสดงในภาพที่ 2.5



ภาพที่ 2.5 ส่วนประกอบในห่วงโซ่อุปทาน ได้แก่องค์กร ลูกค้า และผู้จัดหาวัตถุดิบ
ที่มา: Chen and Paulraj (2004)

การบริหารห่วงโซ่อุปทานมีความสำคัญต่อการบริหารองค์กรเป็นอย่างมาก โดยอุตสาหกรรมหรือองค์กรต่างมีความพยายามในการที่จะพัฒนาส่วนประกอบการบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจากงานวิจัยของ Kannan and Tan (2005) พบว่าการพัฒนาผลการดำเนินงานขององค์กร ทั้งในระดับกลยุทธ์และกระบวนการขององค์กรจะมีประสิทธิภาพมากขึ้น ถ้ามีการส่งเสริมการบูรณาการห่วงโซ่อุปทาน และการจัดการคุณภาพ และจากงานวิจัยของ Chow et al. (2008) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ของการจัดการห่วงโซ่และผลการดำเนินงานขององค์กร พบว่าการจัดการห่วงโซ่อุปทานมีผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานขององค์กร โดยองค์กรจะมีการพัฒนาขีดความสามารถในด้านคุณภาพ การบริการ และการจัดจำหน่าย ดังนั้นการพัฒนาส่วนประกอบการบริหารห่วงโซ่อุปทานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นจะเกี่ยวข้องกับเรื่องของการเชื่อมโยงข้อมูลและการทำงานร่วมกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน เพื่อที่จะลดปัญหาในการทำงานร่วมกันระหว่างองค์กร โดยการบริหารห่วงโซ่อุปทานที่ดีจะส่งผลต่อผลการดำเนินงาน กระบวนการ และผลการดำเนินงานธุรกิจขององค์กร ส่งเสริมศักยภาพการเพิ่มผลผลิต พัฒนาขีดความสามารถในด้านคุณภาพ การบริการ และการจัดจำหน่าย เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันทั่วทั้ง

2.3 ทฤษฎี แนวคิด เกี่ยวกับการจัดการความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน

ความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานถือเป็นปัจจัยความสำเร็จที่สำคัญที่สุดในการพัฒนากระบวนการดำเนินงานของผู้ผลิต (Singh and Power, 2009) Coyle et al. (2003) พบว่าความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของความสำเร็จในการ

บริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานและนำไปสู่เป้าหมายสูงสุดของการจัดการห่วงโซ่อุปทานคือการบริหารทุกองค์กรตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน ทำให้เกิดการประสานงานและความร่วมมือระหว่างองค์กร ในเชิงการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารซึ่งกันและกัน อีกทั้งมีการวางแผนกลยุทธ์ร่วมกัน Flynn et al. (2010) ได้สนับสนุนเพิ่มเติมว่าการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้องกับการทำงานร่วมกัน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน จะทำให้การดำเนินงานของผู้ผลิตมีประสิทธิภาพที่เพิ่มมากขึ้น ดังนั้นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานจึงเป็นบทบาทที่มีความสำคัญต่อการพัฒนากระบวนการดำเนินงานของผู้ผลิตเป็นอย่างมาก

โดยคำนิยามของความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานได้มีผู้ได้คำนิยาม ดังนี้ Handfield and Nichols (2007) ได้ให้ความหมายของความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานว่าเป็นความร่วมมือ การสนับสนุน การพัฒนา ร่วมกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน ทำให้ผู้ผลิตมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันที (Lanley et al., 2009) ได้อธิบายเพิ่มว่าความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานเป็นความร่วมมือระหว่างสองบริษัทหรือมากกว่า ที่ทำงานร่วมกันเพื่อมุ่งสู่การดำเนินงานที่ยั่งยืนของธุรกิจ ในเรื่องของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ร่วมกัน รวมทั้งการประเมินและทบทวนการทำงานร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้มีผู้ให้คำจำกัดความของความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานที่คล้ายกันส่วนใหญ่ ก็เป็นความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรที่อาศัยการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารซึ่งกันและกัน ทำให้เกิดการประสานงานและความไว้วางใจระหว่างกัน ส่งผลให้เกิดประโยชน์ตามข้อตกลงที่มีร่วมกัน ทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่เกี่ยวข้องกันในห่วงโซ่อุปทานเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง สร้างความพึงพอใจให้ทุกฝ่ายในห่วงโซ่อุปทาน และช่วยให้ได้เปรียบทางการแข่งขันในอนาคต (วิทยา สุหฤตดำรง, 2546; ดวงพรรณ กริชาญชัย ศฤงคารินทร์, 2549; ชุศักดิ์ เดชเกรียงไกรกุลและคณะ, 2547)

จากการศึกษาทบทวนงานวิจัยต่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน David et al. (2006) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ของความร่วมมือธุรกิจห่วงโซ่อุปทานเรื่องแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนและการแบ่งผลประโยชน์ พบว่าความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทานที่ใช้ข้อตกลงเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนและแบ่งปันผลประโยชน์ระหว่างกัน จะทำให้ทราบถึงแนวทางปฏิบัติและการแบ่งปันผลประโยชน์ที่ถูกต้องและยุติธรรมระหว่างธุรกิจด้วยกัน และทราบแนวทางที่ช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างธุรกิจในระยะยาว Min et al. (20015) พบว่าความสัมพันธ์ที่ดีของการทำงานร่วมกันจะทำให้เกิดการยอมรับระหว่างกันเพิ่มมากขึ้น ในเรื่องของการตัดสินใจลดปัญหาความขัดแย้งระหว่างกัน และสามารถเพิ่มความพึงพอใจ ดังนั้นจากงานวิจัยข้างต้นการ

สร้างความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานเป็นการทำงานร่วมกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานเพื่อให้องค์กรหรือผู้ผลิตมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

จากงานวิจัยข้างต้นในเรื่องของความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานจะพบว่าความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานจะเป็นความสัมพันธ์ที่อยู่ภายนอกองค์กร โดยองค์กรส่วนใหญ่ได้ให้ความสำคัญต่อความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งได้แก่ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship) กับความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier Relationship) โดยในปัจจุบันพบว่าความสัมพันธ์ด้านผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นความสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อด้านต้นทุนและความสามารถในการดำเนินงานของกระบวนการผลิต ซึ่งแนวคิดในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบได้รับความสนใจอย่างมากและได้มีองค์กรธุรกิจที่มีความพยายามที่จะสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ซึ่งจากการดำเนินการสร้างความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบพบว่าความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่จะนำไปสู่คุณภาพของวัตถุดิบ การส่งมอบที่รวดเร็ว และการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง (Leenders et al., 2006) และได้มีผู้ที่ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบไว้หลากหลายแนวคิดแต่มีหลักการที่คล้ายกัน คือเป็นความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบในการอำนวยความสะดวกและความต้องการของผู้ผลิต โดยที่จะตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการด้านวัตถุดิบของผู้ผลิตได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนข้อมูลร่วมกันเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดส่งวัตถุดิบและความสามารถในการช่วยผู้ผลิตพัฒนาแผนการผลิตและผลิตสินค้า ทำให้ผู้ผลิตสามารถที่จะสนับสนุนการบริการลูกค้าของผู้ผลิตได้ในระดับที่ดีขึ้น รวมถึงผู้ผลิตมีการพัฒนาประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์ (Narasimhan and Kim, 2002; Frohlich and Westbrook, 2001; Sign and Power, 2009) ดังนั้นการบริหารหรือการจัดการความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบจึงเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

แนวคิดความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นแนวคิดที่บริษัทต่างๆพยายามพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์แบบระยะยาวกับผู้จัดหาวัตถุดิบ เพื่อให้ผู้จัดหาวัตถุดิบมีความเต็มใจที่จะลงทุนในด้านทักษะหรือเทคโนโลยีเฉพาะ มีการแบ่งปันข้อมูลทางธุรกิจและทรัพยากร ผู้จัดหาวัตถุดิบอาจขยายบทบาทในการให้บริการที่นอกเหนือจากการทำความต้องการที่ระบุไว้ในการซื้อขายเท่านั้น เช่น การเข้าร่วมในการออกแบบผลิตภัณฑ์และพัฒนากระบวนการ การให้คำแนะนำ ให้ความช่วยเหลือ หรือการให้การอบรม Harrison and Hoek (2001) ได้กล่าวถึงความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบขององค์กรธุรกิจส่วนใหญ่เป็นแบบใกล้ชิดช่วงแขน (Arm's length relationships) ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นอย่างห่างๆในการทำธุรกรรมในห่วงโซ่อุปทาน โดยเน้นปัจจัยทางด้านราคาเป็นรากฐานสำคัญในการตัดสินใจสั่งซื้อวัตถุดิบ ตามสัญญาระยะสั้นหรือเป็นการแก้ไขเฉพาะหน้า ซึ่งความสัมพันธ์ดังกล่าวจะไม่นำไปสู่ความได้เปรียบทางกลยุทธ์ในระยะยาว เนื่องจากทั้ง 2 ฝ่ายเน้น

ไปที่วัตถุประสงค์ระยะสั้นเท่านั้น ต่อมา Fredendall and Hill (2001) เสนอว่าความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบไม่มีรูปแบบเฉพาะที่แน่นอน และผันแปรไปตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของทั้ง 2 ฝ่าย บางส่วนเป็นรูปแบบความสัมพันธ์ที่ปรับปรุงจากความสัมพันธ์แบบช่วงแขน โดยมีการทำสัญญาระยะยาวและเพิ่มการสื่อสารระหว่างกัน บางกรณีผู้ซื้อและผู้จัดหาวัตถุดิบมีการพัฒนาระดับพึ่งพาซึ่งกันและกัน ด้วยการที่ผู้ซื้อปล่อยอำนาจควบคุมบางส่วนไปให้ผู้จัดหาวัตถุดิบ และผู้จัดหาวัตถุดิบแบ่งสรรทรัพยากรบางส่วนเพื่อประโยชน์ของผู้ซื้อ

บทบาทความสัมพันธ์ด้านผู้จัดหาวัตถุดิบได้รับความสนใจศึกษา (Frohlich and Westbrook, 2001; Devaraj et al., 2007) โดยมีงานวิจัยชี้ให้เห็นว่าการสร้างความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถของกระบวนการผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างต่อเนื่อง (Koufteros et al., 2005) นอกจากนี้ยังพบด้วยว่าความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบมีผลกระทบในเชิงบวกกับความสามารถในการแข่งขันขององค์กร และการให้ความช่วยเหลือ ตลอดจนมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมการพัฒนาความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ เช่น การถ่ายทอดเทคโนโลยี การแบ่งสรรทรัพยากรในกระบวนการผลิต เป็นต้น (Handfield and Bechtel, 2002) ดังนั้นการจัดการความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบจึงเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญที่ทำให้การดำเนินธุรกิจในช่วงโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพและ โดยความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบแบบระยะยาว จะช่วยในเรื่องของการแลกเปลี่ยนและใช้ข้อมูลร่วมกัน ส่งผลให้เกิดความร่วมมือในการจัดหาและจัดส่งวัตถุดิบได้ทันตามความต้องการของผู้ผลิตตลอดเวลาอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดและลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งในและต่างประเทศ

บทบาทความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่อุปทานได้รับความสนใจในองค์กรธุรกิจในปัจจุบัน และมีผู้วิจัยได้ให้ความสนใจที่จะศึกษาในเรื่องการจัดการห่วงโซ่อุปทานมากขึ้น Carter and Narasimhan (1994) ให้ข้อสังเกตว่าการจัดการห่วงโซ่อุปทานถูกใช้เพื่อสนับสนุนกลยุทธ์ทางธุรกิจทำให้เกิดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ เช่นเดียวกับ Dangayach and Deshmukh (2001) สนับสนุนว่าการจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพจะนำไปสู่ความสามารถในการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น Narasimhan and Kim (2002) ได้ทำการศึกษาพบว่าประสิทธิภาพในการจัดการห่วงโซ่อุปทานมีความเชื่อมโยงกับความสามารถในการแข่งขันและผลการดำเนินงานขององค์กรทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งสอดคล้องกับความคิดกับนักวิจัยหลายท่านที่มีความเห็นว่าการจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการจัดการธุรกิจเพื่อให้สามารถแข่งขันทางธุรกิจได้ใน

ภาวการณ์แข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น รวมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว (Watts and Hahn, 1993; La Londe and Masters, 1994)

นอกจากนี้ Bowersox (1996) ยังพบว่าความสามารถในการแข่งขันขององค์กรขึ้นอยู่กับความสามารถในการเข้าถึงข้อมูลและความรู้ในการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ซึ่ง Zhao et al. (2001) ระบุว่าจัดการห่วงโซ่อุปทานภายในองค์กรจะสำเร็จก็ต่อเมื่องานด้านโลจิสติกส์ภายในองค์กรมีแบบแผนและมีความต่อเนื่องผ่านการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ มีระบบควบคุมอย่างเป็นระบบ ส่วนการจัดการห่วงโซ่อุปทานภายนอกองค์กรจะสำเร็จก็ต่อเมื่อมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและลูกค้า รวมทั้งทำให้กระบวนการทางด้านโลจิสติกส์มีมาตรฐานเดียวกัน ในขณะที่ Lee (2007) ทำการศึกษาความเกี่ยวข้องระหว่างความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานและการดำเนินงานห่วงโซ่อุปทานพบว่าจัดการห่วงโซ่อุปทานภายในองค์กรเป็นปัจจัยหลักที่สนับสนุนผลการดำเนินงานขององค์กรในแง่การจัดการต้นทุน และการจัดการห่วงโซ่อุปทานภายนอกองค์กรร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นปัจจัยหลักที่สนับสนุนผลการดำเนินงานขององค์กรในแง่ของความสำเร็จในการบริการ เช่นเดียวกับ Stevens (1990) พบว่าจัดการห่วงโซ่อุปทานภายในองค์กรจะสร้างความสามารถในการแข่งขันในองค์กรในเรื่องของการลดต้นทุน แต่การจัดการห่วงโซ่อุปทานภายนอกองค์กรจะทำให้องค์กรมีคุณภาพของผลิตภัณฑ์ระดับการบริการลูกค้าในระดับสูงและแตกต่างจากคู่แข่ง McMullan (1996) พบว่า องค์กรต้องยกระดับประสิทธิภาพการจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อรับมือกับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นตลอดเวลา ซึ่งกระบวนการที่สำคัญประกอบไปด้วย การปรับโครงสร้างองค์กร การจัดการความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน การวัดสมรรถนะขององค์กร และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีด้านข่าวสารใหม่ๆ และ Tan (2002) พบว่าจัดการห่วงโซ่อุปทานสามารถทำให้ผู้บริหารตระหนักได้ถึงประสิทธิภาพในการแข่งขันขององค์กร โดยการจัดการต่างๆ ในกิจกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มต่อองค์กรต้องถูกดำเนินการไปพร้อมๆ กัน เพื่อให้มีความยืดหยุ่นเพียงพอที่จะตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของข้อจำกัดด้านการตลาด

ความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นปัจจัยหลักในการจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อนำไปสู่การพัฒนาประเภทความสัมพันธ์ของบริษัทให้รักษาไว้ซึ่งผู้จัดหาวัตถุดิบนั้น Ring and Van de Ven (1992) พบว่าองค์กรที่มีการวางแผนระยะยาวและมีการจัดหาเชิงกลยุทธ์ จะมีแนวโน้มที่จะสร้างความสัมพันธ์แบบร่วมมือกันในระยะยาวกับผู้จัดหาวัตถุดิบหลักของบริษัท โดยความสัมพันธ์สามารถแปรเปลี่ยนไปได้หลายแบบตั้งแต่แบบเป็นประสานงานจนถึงแบบร่วมมือกัน ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับผู้จัดหาวัตถุดิบที่เป็นแบบประสานงานกันจะพบในการซื้อขายที่ไม่มีความสำคัญและมีแหล่งขายสินค้าอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งตรงกันข้ามกับความสัมพันธ์แบบร่วมมือกันจะพบในการซื้อขายสินค้าที่ผู้ซื้อมีความต้องการมาก มีความสำคัญสูง และมีแหล่งขายสินค้านั้น

อย่างจำกัด ความสัมพันธ์แบบร่วมมือกันยังรวมไปถึงกระบวนการทำงานที่ร่วมกัน และการใช้ข้อมูลร่วมกัน เช่นเดียวกับงานวิจัยของ Amelia and John (1999) พบว่าการวางแผนร่วมกันและการติดต่อสื่อสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบหลัก ช่วยให้ผู้ซื้อได้รับผลประโยชน์ในระยะยาว อีกทั้งยังได้รับการตอบสนองความต้องการจากผู้จัดหาวัตถุดิบมากขึ้นด้วย รวมถึงผลการดำเนินงานทางด้านการเงินของผู้ซื้อที่ดีขึ้น เนื่องมาจากผู้จัดหาวัตถุดิบจะมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการต่างๆจะสามารถช่วยให้ผู้ซื้อประหยัดค่าใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบ อีกทั้งถ้าผู้จัดหาวัตถุดิบมีการแบ่งปันความรู้หรือข้อมูลให้กับผู้ซื้อ ก็จะทำให้เกิดผลประโยชน์ทั้งสองฝ่าย David and F.Ian (2000) พบว่าความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้จัดหาวัตถุดิบที่มีการทำสัญญาซื้อขายกับผู้จัดหาวัตถุดิบในลักษณะประสานงานได้ให้ความสำคัญกับความไว้วางใจในความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้จัดหาวัตถุดิบในระดับต่ำ แต่ในธุรกิจที่ผู้ซื้อที่มีการทำสัญญาซื้อขายกับผู้จัดหาวัตถุดิบในลักษณะความร่วมมือเป็นพันธมิตรกัน จะมีระดับความไว้วางใจที่สูง เนื่องจากว่าผู้ซื้อต้องมีการเปิดเผยข้อมูลของธุรกิจให้กับผู้จัดหาวัตถุดิบเพื่อที่จะทำให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพ และผู้ซื้อต้องแบกรับความเสี่ยงที่จะเกิดจากปัญหาข้อมูลรั่วไหลจากผู้จัดหาวัตถุดิบในกรณีที่มีการยกเลิกเป็นพันธมิตรกัน Photis and Meko (2005) ได้ศึกษาผลกระทบของการมุ่งเน้นความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้บริการโลจิสติกส์ที่มีต่อลูกค้าในห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งผลการวิจัยพบว่าการมุ่งเน้นความสัมพันธ์การเรียนรู้ขององค์กร และนวัตกรรมมีผลทำให้การดำเนินงานของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ที่มีต่อลูกค้าในห่วงโซ่อุปทานเกิดประสิทธิผลและผลการดำเนินงานดีขึ้นจากการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันระหว่างลูกค้าและผู้ให้บริการโลจิสติกส์ ส่งผลให้เกิดการเรียนรู้และวางแผนร่วมกัน ทำให้เกิดนวัตกรรมการบริหารจัดการการทำงานที่ดีขึ้น ช่วยให้เกิดประสิทธิผลที่ดีในการจัดการโลจิสติกส์ในห่วงโซ่อุปทานและมีผลทำให้ผลการดำเนินงานดีขึ้น

การสร้างความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจให้กับผู้ซื้อ จากการศึกษางานวิจัยของ Gelderman (2000) พบว่าความสัมพันธ์ของผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นสิ่งที่มีความสำคัญกับองค์กรเป็นอย่างมาก เนื่องจากมีผลโดยตรงกับสถานะทางการเงินและความสามารถในการสร้างผลกำไรของบริษัทผู้ซื้อ และยังมีอิทธิพลต่อต้นทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ปริมาณสินค้าคงคลัง ตารางการผลิต และกำหนดการในการส่งมอบสินค้า องค์กรโดยส่วนใหญ่จะมีการติดต่อซื้อขายสินค้าและบริการกับผู้จัดหาวัตถุดิบจำนวนมาก Petersen et al. (2005) พบว่าความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบจะช่วยให้ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการด้านวัตถุดิบได้ดียิ่งขึ้น ทำให้องค์กรสามารถที่จะตอบสนองลูกค้าได้ในระดับที่สูงขึ้น จากงานวิจัยของ Koufteros et al. (2005) และ Singh and Power (2009) พบว่าความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบจะส่งผลต่อการปรับปรุงดำเนินงานขององค์กร เช่น จำนวนสินค้าคงคลังที่น้อยลง

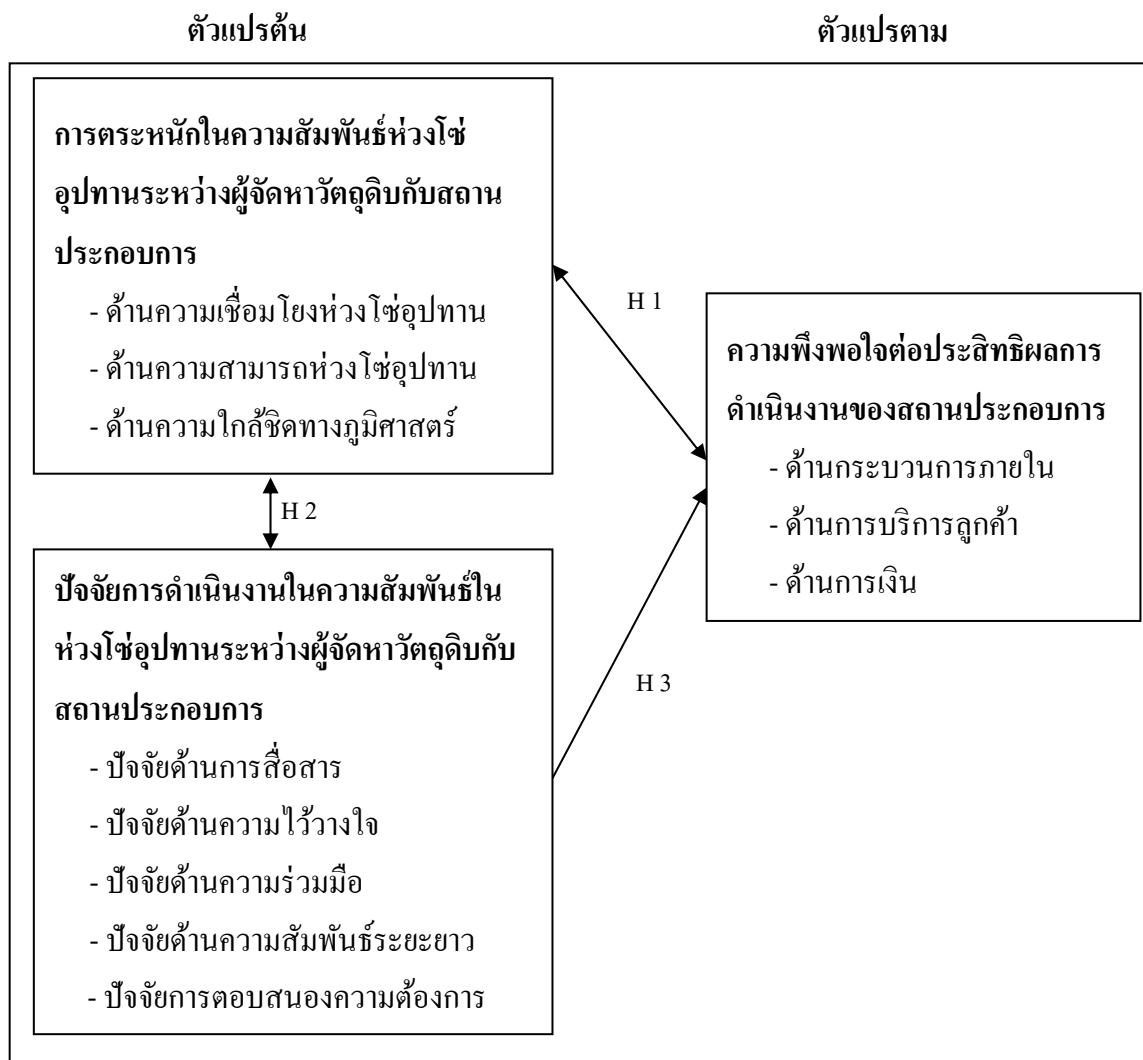
ช่วงเวลาในการจัดส่งของสินค้าลดลง รวมถึงต้นทุนของสินค้าที่ต่ำที่สุด ดังนั้นโดยสรุปงานวิจัยที่ผ่านมาข้างต้นชี้ให้เห็นว่าเรื่องการบริหารความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสำคัญต่อองค์กร และ Singh and Power (2009) ยังพบว่าความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นสิ่งที่มีความสำคัญกับองค์กรเป็นอย่างมาก เนื่องจากผู้จัดหาวัตถุดิบมีผลโดยตรงกับสถานะทางการเงินและความสามารถในการสร้างผลกำไรของผู้ซื้อ

จากการศึกษางานวิจัยในประเทศที่เกี่ยวกับการบริการห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมอาหาร มหาวิทยาลัยมหิดล (2549) พบว่าปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมอาหารในประเทศนั้นจะมาจาก 3 แหล่งด้วยกันคือ 1) ปัจจัยภายนอก ได้แก่ การแข่งขันที่สูงขึ้นและกฎเกณฑ์บังคับต่าง ๆ จากภาครัฐ 2) ปัจจัยภายใน ได้แก่ การปรับเปลี่ยนแผนการผลิตและการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต และ 3) ปัจจัยจากลูกค้าคืออุปสงค์ที่แปรปรวนเชิงปริมาณและเชิงฤดูกาล และจากการศึกษายังพบว่าอุตสาหกรรมอาหารมีปัญหาด้านโครงสร้างห่วงโซ่อุปทานกับผู้จัดหาวัตถุดิบ เนื่องมาจากขาดการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน ส่งผลให้อุตสาหกรรมอาหารผลิตสินค้าเก็บคงคลังมากเกินไปเกินความต้องการของลูกค้า ส่วนใหญ่จะเกิดจากปัญหาการพยากรณ์ การวางแผนการผลิตไม่ตรงกับปริมาณความต้องการของลูกค้า โดยจากงานวิจัยของวาสนา จรูญศรีโชติกำจร (2550) ที่ได้ศึกษาผลกระทบของประสิทธิภาพการจัดการโลจิสติกส์ที่มีต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย พบว่าประสิทธิภาพการจัดการโลจิสติกส์ ด้านการจัดซื้อมีความสัมพันธ์และผลกระทบในเชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยรวมและด้านต้นทุน จากงานวิจัยข้างต้นจะพบว่าการดำเนินงานด้านการจัดซื้อกับผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสำคัญต่อความสามารถในการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยจากงานวิจัยของ กาญจนะ วิจิตร (2549) ได้ศึกษาความร่วมมือในการวางแผนการสั่งซื้อและเติมทดแทนวัตถุดิบระหว่างบริษัทผู้ผลิตเบาะรถยนต์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ พบว่าความร่วมมือในการวางแผนการสั่งซื้อร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบทำให้ต้นทุนเกี่ยวกับสินค้าคงคลังลดลง และจากการวิเคราะห์ผู้จัดหาวัตถุดิบและบริษัทผู้ผลิตเบาะรถยนต์จะได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย โดยบริษัทผู้ผลิตเบาะรถยนต์จะสามารถบริหารการผลิตได้อย่างคล่องตัว และผู้จัดหาวัตถุดิบจะได้รับประโยชน์เรื่องของรายได้จากการให้บริการที่เพิ่มขึ้น และจากงานวิจัย กรรณิ์ ล้ำลักษณ์เลิศ (2549) พบว่าการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นการพัฒนาความสัมพันธ์ไปสู่ความสัมพันธ์แบบร่วมมือ และปรับปรุงข้อด้อยในแต่ละปัจจัยของกลุ่มผู้จัดหาวัตถุดิบ เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ให้ดีขึ้นและจากงานวิจัยของ เสกสิทธิ์ มุละชีวะ (2550) ได้ทำ การศึกษาการบริหารความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และรถยนต์ ผลการศึกษายังพบว่าบริษัทที่ศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบอยู่ในระดับเป็นพันธมิตรธุรกิจ ซึ่งมีข้อดีคือเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขัน

และสามารถตอบสนองต่อตลาดได้อย่างรวดเร็ว ส่วนข้อเสียคือมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นและบางกรณีทำให้ผู้จัดหาวัตถุดิบขาดอิสระในการทำงาน ซึ่งแนวทางในการแก้ไขปัญหาสามารถนำหลักการจัดการคุณภาพมาประยุกต์ใช้ในการแก้ไขปัญหา ชัยณรงค์ ไผ่รุ่ง (2552) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่องผลกระทบของการจัดการความร่วมมือและคุณภาพสารสนเทศที่มีต่อประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมการผลิตในประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการผลิตมีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการจัดการความร่วมมือโดยรวมและเป็นรายด้าน 3 ด้าน คือด้านการสื่อสารสองทางด้านความสัมพันธ์ในระยะยาว และด้านผลประโยชน์ร่วมกันอยู่ในระดับมาก โดยความร่วมมือด้านการสื่อสารสองทาง และด้านความสัมพันธ์ในระยะยาว มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทาน

ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ ในอุตสาหกรรมอาหาร โดยผู้วิจัยได้ประยุกต์กรอบงานวิจัยของ Fierro and Redondo (2008) ที่ได้นำเสนอปัจจัยที่ส่งผลต่อการรับรู้ความพึงพอใจของผู้ซื้อที่มีต่อผู้จัดหาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมการผลิต ซึ่งได้แก่ ปัจจัยด้านความร่วมมือ ปัจจัยด้านความไว้วางใจ ปัจจัยการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ปัจจัยด้านการสื่อสาร และจากงานวิจัยได้เสนอแนะให้มีการนำปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระยะยาวมาใช้ในการศึกษาครั้งต่อไป เนื่องจากปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระยะยาว จะช่วยสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานที่ดีขึ้น และสนับสนุนให้องค์กรมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย Cannon et al. (2010) พบว่าการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรในระยะยาวจะช่วยให้เกิดความร่วมมือในการดำเนินงานที่มาก ส่งผลให้เกิดประโยชน์ในทุกฝ่าย สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจ

2.5 กรอบงานวิจัย



ภาพที่ 2.6 กรอบงานวิจัย

ที่มา: ปรับปรุงมาจาก Tan (2002); Fierro and Redondo (2008); Chow et al., (2008) and Cannon et al. (2010)

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

3.1 วิธีการวิจัย

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ เป็นการศึกษาถึงความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative analysis) และเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) จากผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา

3.2 ประชากร การกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง และการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง

3.2.1 ประชากร คือ โรงงานอาหาร ในจังหวัดนครราชสีมา ณ. สิ้นปี พ.ศ. 2553 ซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 215 โรงงาน (สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดนครราชสีมา, www, 2554)

3.2.2 กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา

3.2.3 การกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง โดยในการวิจัยครั้งนี้ ได้เจาะจงเลือกจังหวัดนครราชสีมาเป็นพื้นที่ในการศึกษา เนื่องจากจังหวัดนครราชสีมามีโรงงานอาหารตั้งอยู่จำนวนมากจากการที่มีพื้นที่เพาะปลูกพืชไร่มากที่สุด ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และมีการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรดังนี้ (คณิต ไช่มุกด์, 2546)

$$n = \frac{z_{\frac{\alpha}{2}}^2 \sigma^2 N}{d^2 (N-1) + z_{\frac{\alpha}{2}}^2 \sigma^2}$$

เมื่อ n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N = จำนวนประชากร

d = ความคลาดเคลื่อนสูงสุดระหว่างค่าเฉลี่ยของประชากร (μ) กับค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง (\bar{X})
ประมาณจาก

$d = 0.05(\text{Max} - \text{Min})$ โดยที่

Max คือค่าเฉลี่ยของประชากรสูงสุด (μ) มีค่าเท่ากับ 5

Min คือค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างต่ำสุด (\bar{X}) มีค่าเท่ากับ 1

$$d = 0.05(5 - 1)$$

$$d = 0.2$$

$$Z_{\alpha/2} = 1.96 \text{ (ระดับความเชื่อมั่น 95\%)}$$

$$\sigma^2 = \text{ความแปรปรวนของตัวอย่าง เท่ากับ 1}$$

ความแปรปรวนของตัวอย่าง ประมาณจาก $\sigma = 1/4(\text{Max} - \text{Min})$ ดังนั้น

$$\sigma = 1/4(5 - 1)$$

$$\sigma^2 = 1$$

คำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่าง

$$\begin{aligned} n &= \frac{(1.96)^2(1)(215)}{(0.2)^2(215-1) + (1.96)^2(1)} \\ &= 66.59 \end{aligned}$$

จะได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง อย่างน้อย 67 โรงงาน สาเหตุที่ใช้สูตรดังกล่าวกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากการสุ่มกลุ่มตัวอย่างจะอาศัยความน่าจะเป็น (Probability sampling) โดยใช้หลักเกณฑ์การสุ่มแบบง่าย (Simple random sampling) โดยให้กลุ่มตัวอย่างมีโอกาสเลือกเท่าๆกัน

3.3 ตัวแปรที่ทำการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ มุ่งศึกษาตัวแปร ดังนี้คือ

ตัวแปรต้น (Independent variable) ได้แก่

- การตระหนักความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ ในมุมมองของผู้ซื้อวัตถุดิบ ประกอบด้วย 3 ด้าน ได้แก่
 - การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน
 - การตระหนักด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน
 - การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์
- ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ ประกอบด้วย 5 ปัจจัย ได้แก่

- ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร
- ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ
- ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ
- ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว
- ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ

ตัวแปรตาม (Dependent variable) ได้แก่

- ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ
ประกอบด้วย 3 ด้าน ได้แก่
 - ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน
 - ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า
 - ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน

3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการศึกษาวิจัยจะใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือสำหรับเก็บรวบรวมข้อมูล โดยรูปแบบของแบบสอบถามจะใช้แบบปลายปิด (Close – ended question) โดยโครงสร้างคำถามใช้รูปแบบคำถามแบบ Rating scale โดยแบบสอบถามมีทั้งหมด 5 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ

ส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ แบ่งออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ (Humphreys et al., 2004; Tan, 2002; Fierro and Redondo, 2008; Flynn et al., 2010)

2.1 การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain coherence)

2.2 การตระหนักด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain capability)

2.3 การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ (Geographical proximity)

ส่วนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ แบ่งออกเป็น 5 ปัจจัย ได้แก่ (Tan, 2002; Chow et al., 2008; Fierro and Redondo, 2008; Cannon et al., 2010)

3.1 ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (Communication factor) ซึ่งวัดจากคุณภาพการสื่อสาร ความถี่การสื่อสาร คุณลักษณะการสื่อสาร

3.2 ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (Trust factor) ซึ่งวัดจากความจริงใจ ความหวังดี และความน่าเชื่อถือ

3.3 ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (Cooperation factor) ซึ่งวัดจากการทำงานร่วมกัน การตัดสินใจร่วมกัน และการแก้ปัญหาาร่วมกัน

3.4 ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว (Long term orientation factor) ซึ่งวัดจากผลประโยชน์ร่วมกัน และการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์

3.5 ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (Adaptation to expectation factor) ซึ่งวัดจากการปรับตัวตามความต้องการของลูกค้า และการปรับตัวตามสภาพแวดล้อม

ส่วนที่ 4 คำถามเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ แบ่งออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ (Tan, 2002; Flynn et al., 2010; Chow et al., 2008; Narasimhan and Nair, 2002)

4.1 ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน (Satisfaction effectiveness performance of internal process)

4.2 ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า (Satisfaction effectiveness performance of customer service)

4.3 ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน (Satisfaction effectiveness performance of finance)

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

3.5 การสร้างและการหาประสิทธิภาพของเครื่องมือ

1. ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นโดยการศึกษารายละเอียดจากแนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนขอคำแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษาและอาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิ

2. กำหนดขอบเขตและโครงสร้างเนื้อหาของแบบสอบถาม ตลอดจนตัวแปรที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเนื้อหาที่ต้องการศึกษา

3. สร้างข้อคำถามในแบบสอบถามและกำหนดการให้คะแนนสำหรับคำตอบแต่ละข้อ

4. หลังจากพัฒนาเครื่องมือ ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของอุตสาหกรรมอาหารจำนวน 5 โรงงาน เพื่อทำการตรวจสอบความตรงเนื้อหา และแก้ไขข้อคำถาม

ต่างๆ เพื่อให้เกิดความถูกต้องเหมาะสมกับกลุ่มตัวอย่างและมีความชัดเจน แล้วนำเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อให้ข้อเสนอแนะ

5. ทดสอบค่าความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Validity) ของแบบสอบถามที่สร้างขึ้น โดยการให้อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ และผู้เชี่ยวชาญ 2 ท่าน ตรวจสอบความครอบคลุมของเนื้อหาและภาษาที่ใช้ของคำถามในแต่ละข้อว่าตรงตามจุดมุ่งหมายของการวิจัยหรือไม่ หลังจากนั้นผู้วิจัยได้ปรับปรุงแบบสอบถามตามข้อคิดเห็นของผู้ประเมิน

6. การทดสอบค่าความเชื่อมั่น (Reliability) จากการนำแบบสอบถามไปทดสอบขั้นต้น แล้วนำไปวิเคราะห์หาความสอดคล้องภายใน (Internal consistency) โดยนำแบบสอบถามไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการศึกษา จำนวน 10 โรงเรียน จากนั้นนำแบบสอบถามมาทดสอบเพื่อวิเคราะห์หาความเที่ยงของแบบสอบถาม ด้วยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาช (Cronbach's alpha coefficient) ซึ่งพบว่าค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาช ที่ได้มากกว่า 0.70 ในทุกหมวดคำถามจึงยอมรับว่ามีความเที่ยงที่เชื่อถือได้ (Nunnally and Bernstein, 1994) ผลที่ได้แสดงในตารางที่ 3.1 – 3.3

ตารางที่ 3.1 ค่า Cronbach's alpha coefficient ของการตระหนักรู้ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ

ตัวแปรต้น	(n = 10)	
	จำนวนข้อ	ค่า α
การตระหนักรู้ในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ	9	0.785
การตระหนักรู้ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน	4	0.760
การตระหนักรู้ด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน	3	0.725
การตระหนักรู้ด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์	2	0.794

ตารางที่ 3.2 ค่า Cronbach's alpha coefficient ของปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ระหว่าง
โซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ

ตัวแปรต้น	(n = 10)	
	จำนวนข้อ	ค่า α
ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ระหว่างโซ่อุปทานระหว่างผู้ จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ	21	0.717
ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร	4	0.817
ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ	4	0.794
ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ	5	0.871
ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว	4	0.752
ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ	4	0.773

ตารางที่ 3.3 ค่า Cronbach's alpha coefficient ของความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการ
ดำเนินงานของสถานประกอบการ

ตัวแปรตาม	(n = 10)	
	จำนวนข้อ	ค่า α
ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถาน ประกอบการ	10	0.713
ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการ ภายใน	5	0.887
ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการ ลูกค้า	3	0.744
ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน	2	0.800

3.6 กระบวนการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม

3.6.1 ผู้วิจัยทำหนังสือขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากสาขาวิชา
เทคโนโลยีการจัดการ สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี โดยส่งให้กับ
ผู้จัดการ/ผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ของสถานประกอบการในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัด
นครราชสีมา

3.6.2 ผู้วิจัยใช้วิธีโทรศัพท์ติดต่อสถานประกอบการ เพื่อทราบถึงการพิจารณาอนุญาตหรือไม่อนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าไปเก็บรวบรวมข้อมูลในสถานประกอบการ

3.6.3 ผู้วิจัยจัดเตรียมแบบสอบถาม โดยลักษณะบรรจุภัณฑ์ (Packet) ของแบบสอบถามนั้นจะเป็นซองทึบสีน้ำตาลมีแถบขาว ข้างในบรรจุแบบสอบถามที่กำหนดไว้ให้แต่ละสถานประกอบการพร้อมกับปากกา

3.6.4 ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่จัดเตรียมไว้ นำไปติดต่อกับผู้จัดการหรือผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ในสถานประกอบการเพื่อช่วยติดต่อประสานงานในการส่งแบบสอบถามไปให้ผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของสถานประกอบการ โดยการแจกแบบสอบถามมีการชี้แจงรายละเอียดให้เป็นที่เข้าใจตรงกัน พร้อมทั้งกำหนดวันขอรับแบบสอบถามคืน อีก 1 สัปดาห์

3.6.5 การรับแบบสอบถามคืน โทรติดต่อกับผู้จัดการหรือผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ในสถานประกอบการที่รับหน้าที่ในการแจกแบบสอบถาม ล่วงหน้าก่อนครบกำหนด 1 วัน เมื่อทราบว่าแบบสอบถามได้รับการกรอกเรียบร้อยแล้วจึงเดินทางไปรับแบบสอบถามด้วยตนเอง แต่ถ้ายังไม่ครบจะขยายเวลาในการเก็บแบบสอบถามอีก 3 วันหลังจากครบกำหนด

3.6.6 เมื่อผู้วิจัยรวบรวมแบบสอบถามที่ตอบกลับคืน ในจำนวนที่ครบถ้วน ทำการตรวจสอบความสมบูรณ์ของการตอบและจัดทำข้อมูล จึงนำข้อมูลที่ได้ทั้งหมดไปวิเคราะห์ทางสถิติ

3.7 การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา จะทำการวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ มีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของสถานประกอบการใช้สถิติพรรณนา (Descriptive statistics) เพื่อการวิเคราะห์เกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง โดยการนำมาแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

2. ข้อมูลที่เกี่ยวกับการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ ใช้สถิติพรรณนา (Descriptive statistics) ในการวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation)

สำหรับเกณฑ์มาตรฐานพิจารณาเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยที่คำนวณ อาศัยหลักของลิเคิร์ตสเกล (Likert scale) (ธานินทร์ ฟิลิปป์จารุ, 2548) กำหนดขนาดของชั้นจากค่าคะแนนเฉลี่ยช่วงชั้น (Weight mean score) ดังนี้

$$\text{อันตรภาคชั้น} = \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนระดับ}} = \frac{5-1}{5} = 0.80$$

โดยกำหนดการแปลความหมายค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของกลุ่มตัวอย่างไว้
ดังนี้

<u>ค่าเฉลี่ย</u>	<u>แปลความหมาย</u>
1.00 – 1.80	ความสำคัญอยู่ในระดับต่ำมาก
1.81 – 2.60	ความสำคัญอยู่ในระดับต่ำ
2.61 – 3.40	ความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง
3.41 – 4.20	ความสำคัญอยู่ในระดับสูง
4.21 – 5.00	ความสำคัญอยู่ในระดับสูงมาก

3. ข้อมูลที่เกี่ยวกับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ ใช้สถิติพรรณนา (Descriptive statistics) ในการวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation)

โดยกำหนดการแปลความหมายค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของกลุ่มตัวอย่างไว้ ดังนี้

<u>ค่าเฉลี่ย</u>	<u>แปลความหมาย</u>
1.00 – 1.80	ไม่เคยมีการดำเนินงานเลย
1.81 – 2.60	มีการดำเนินงานน้อยมาก
2.61 – 3.40	มีการดำเนินงานน้อย
3.41 – 4.20	มีการดำเนินงานน้อยมาก
4.21 – 5.00	มีการดำเนินงานสม่ำเสมอ

4. ข้อมูลที่เกี่ยวกับและความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการ ใช้สถิติพรรณนา (Descriptive statistics) ในการวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation)

โดยกำหนดการแปลความหมายค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของกลุ่มตัวอย่างไว้ ดังนี้

<u>ค่าเฉลี่ย</u>	<u>แปลความหมาย</u>
1.00 – 1.80	ความพึงพอใจในผลการดำเนินงานอยู่ในระดับต่ำมาก

1.81 – 2.60	ความพึงพอใจในผลการดำเนินงานอยู่ในระดับต่ำ
2.61 – 3.40	ความพึงพอใจในผลการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง
3.41 – 4.20	ความพึงพอใจในผลการดำเนินงานอยู่ในระดับสูง
4.21 – 5.00	ความพึงพอใจในผลการดำเนินงานอยู่ในระดับสูงมาก

5. การทดสอบสมมติฐาน

5.1 สมมติฐานข้อที่ 1 การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ

ในการทดสอบสมมติฐานจะใช้การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's correlation coefficient) เนื่องจากการหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสองตัว โดยข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์จะเป็นมาตรอัตราส่วน (Rating scale) และข้อมูลเป็นอิสระต่อกัน (Independent sample) ซึ่งใช้เกณฑ์การอธิบายระดับความสัมพันธ์ตามตารางที่ 3.4

5.2 สมมติฐานข้อที่ 2 การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการมีความสัมพันธ์กับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ (ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ) อย่างมีนัยสำคัญ

ในการทดสอบสมมติฐานจะใช้หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's correlation coefficient) เนื่องจากการหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสองตัว โดยข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์จะเป็นมาตรอัตราส่วน (Rating scale) และข้อมูลเป็นอิสระต่อกัน (Independent sample) ซึ่งใช้เกณฑ์การอธิบายระดับความสัมพันธ์ตามตารางที่ 3.4

5.3 สมมติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน (ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ในการทดสอบสมมติฐานจะใช้การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณแบบขั้นตอน

(Stepwise Multiple Regression Analysis) ซึ่งเลือกตัวแปรอิสระเข้าสมการ โดยใช้วิธี forward selection และ backward elimination และได้กำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติ เท่ากับ 0.05 แต่ก่อนวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุต้องมีการตรวจสอบข้อกำหนด (Assumption) ของการถดถอยที่ว่าตัวแปรอิสระทุกตัวจะต้องไม่มีความสัมพันธ์สูงเกิน 0.80 โดยการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ด้วยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน

ตารางที่ 3.4 เกณฑ์อธิบายระดับความสัมพันธ์ของสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r)	ระดับความสัมพันธ์
1.00	ความสัมพันธ์สมบูรณ์ในทิศทางเดียวกัน
0.80	ความสัมพันธ์สูงในทิศทางเดียวกัน
0.50	ความสัมพันธ์ปานกลางในทิศทางเดียวกัน
0.20	ความสัมพันธ์ต่ำในทิศทางเดียวกัน
0.00	ไม่มีความสัมพันธ์
-0.20	ความสัมพันธ์ต่ำในทิศทางตรงข้าม
-0.50	ความสัมพันธ์ปานกลางในทิศทางตรงข้าม
-0.80	ความสัมพันธ์สูงในทิศทางตรงข้าม
-1.00	ความสัมพันธ์สมบูรณ์ในทิศทางตรงข้าม

ที่มา: Newton and Rudestam (1999)

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลและการอภิปรายผล

ในบทนี้เป็นการแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลของการศึกษาเรื่อง “ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ ในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา” ที่เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) โดยกลุ่มตัวอย่างคือผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อในโรงงานอุตสาหกรรมอาหารจำนวน 67 แห่ง โดยจะแบ่งผลการวิเคราะห์ออกเป็นทั้งหมด 5 ส่วนดังต่อไปนี้

- 4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามด้วยสถิติพรรณนา (Descriptive statistics)
 - 4.1.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ
 - 4.1.2 การวิเคราะห์เกี่ยวกับการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ
 - 4.1.3 การวิเคราะห์ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ
 - 4.1.4 การวิเคราะห์เกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการ
- 4.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยโดยการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's correlation coefficient)
- 4.3 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณ (Multiple regression analysis)
- 4.4 อภิปรายผลการวิจัย

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามด้วยสถิติพรรณนา

4.1.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ

ตัวอย่างอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมาของการวิจัยครั้งนี้ส่วนมากอยู่ในกลุ่มประเภทเครื่องดื่ม คิดเป็นร้อยละ 31.30 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมด มีจำนวนเงินจดทะเบียนน้อยกว่า 10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 65.60 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมด มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่อยู่ในระหว่าง 10 ถึง 20 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.40 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมดมีจำนวนพนักงานส่วนใหญ่มีน้อยกว่า 50 คน คิดเป็นร้อยละ 68.70 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมด

การดำเนินงานในการขนส่งวัตถุดิบมายังโรงงานอุตสาหกรรมอาหารส่วนใหญ่ผู้จัดหาวัตถุดิบจะดำเนินการขนส่งวัตถุดิบมาส่งยังสถานประกอบการ โดยคิดเป็นร้อยละ 65.60 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมด และรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการโดยส่วนใหญ่เป็นแบบเชิงประสานงาน โดยคิดเป็นร้อยละ 64.20 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมด ผลที่ได้แสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของลักษณะทางประชากรของสถานประกอบการ

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ	จำนวน (แห่ง) (n = 67)	ร้อยละ
ประเภทของอุตสาหกรรมอาหาร		
กลุ่มเครื่องดื่ม	21	31.30
กลุ่มธัญพืชและผลิตภัณฑ์จากธัญพืช	16	23.90
กลุ่มเนื้อสัตว์และผลิตภัณฑ์	8	11.80
อื่นๆ	6	9.00
กลุ่มน้ำตาลและขนมหวาน	5	7.50
กลุ่มนมและผลิตภัณฑ์จากนม	3	4.50
กลุ่มอาหารสัตว์	3	4.50
กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารทะเล	2	3.00
กลุ่มผัก ผลไม้สดและแปรรูป	1	1.50
กลุ่มเครื่องเทศ เครื่องปรุงรส	1	1.50
กลุ่มน้ำมันและไขมัน	1	1.50
กลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	0	0.00
กลุ่มชา กาแฟ โกโก้	0	0.00
รวม	67	100
จำนวนเงินทุนจดทะเบียน		
น้อยกว่า 10 ล้านบาท	44	65.60
11 – 50 ล้านบาท	16	23.90
51 – 100 ล้านบาท	1	1.50
มากกว่า 100 ล้านบาท	6	9.00
รวม	67	100

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ		
น้อยกว่า 10 ปี	18	26.80
10 – 20 ปี	19	28.40
21 – 30 ปี	13	19.40
มากกว่า 30 ปี	17	25.40
รวม	67	100
จำนวนพนักงาน		
น้อยกว่า 50 คน	46	68.70
50 – 100 คน	8	11.90
101 – 150 คน	2	3.00
มากกว่า 150 คน	11	16.40
รวม	67	100
การดำเนินการขนส่งวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบมายังสถานประกอบการ		
ผู้จัดหาวัตถุดิบนำวัตถุดิบมาส่งสถานประกอบการ	44	65.60
สถานประกอบการใช้รถขนส่งของสถานประกอบการ	14	21.00
การเองไปรับวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบ		
ใช้ตัวแทนบริษัทขนส่ง (Third party logistic)	9	13.40
รวม	67	100
ลักษณะของรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ		
การประสานงาน (Coordination)	43	64.20
ความร่วมมือ (Cooperation)	18	26.80
การทำงานร่วมกัน (Collaboration)	6	9.00
รวม	67	100

4.1.2 การวิเคราะห์เกี่ยวกับการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ

ผู้วิจัยได้แบ่งการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน ด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน และด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ โดยกลุ่มตัวอย่างได้ให้ความสำคัญ

เกี่ยวกับการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ โดยรวมอยู่ในระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.96 มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.92 และเมื่อพิจารณารายด้านพบว่าผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อได้ให้ความสำคัญต่อการตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์มากที่สุด รองลงมาเป็นด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน และด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทานตามลำดับ แสดงในตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการโดยรวมและรายปัจจัย

การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทาน ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ	ระดับความสำคัญ (n = 67)		
	\bar{X}	SD.	ระดับ
1 ด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์	4.21	0.77	สูงมาก
2 ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน	4.15	0.84	สูง
3 ด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน	3.55	0.98	สูง
รวม	3.96	0.92	สูง

4.1.2.1 การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์

กลุ่มตัวอย่างตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ในระดับสูงมาก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.27 มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.83 และเมื่อพิจารณาพบว่าผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อได้ให้ความสำคัญต่อสถานที่ตั้งและระยะทางของผู้จัดหาวัตถุดิบมากที่สุด แสดงในตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับการตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์

การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์	ระดับความสำคัญ (n = 67)		
	\bar{X}	SD.	ระดับ
1 การให้ความสำคัญต่อสถานที่ตั้งและระยะทางของผู้จัดหาวัตถุดิบ	4.27	0.83	สูงมาก
2 การให้ความสำคัญต่อความสามารถในการต่อรองราคาด้านวัตถุดิบ	4.15	0.702	สูง
รวม	4.21	0.77	สูงมาก

4.1.2.2 การตระหนักรู้ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน

กลุ่มตัวอย่างตระหนักรู้ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานในระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.15 มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.84 และเมื่อพิจารณารายข้อพบว่าผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อได้ให้ความสำคัญต่อความน่าเชื่อถือหรือความไว้วางใจของผู้จัดหาวัตถุดิบมากที่สุด รองลงมาเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างสถานประกอบการและผู้จัดหาวัตถุดิบในกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ การแข่งขันทางธุรกิจจากภายในอุตสาหกรรม และการแข่งขันทางธุรกิจจากภายนอกอุตสาหกรรมตามลำดับ แสดงในตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับการตระหนักรู้ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน

การตระหนักรู้ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน		ระดับความสำคัญ		
		(n = 67)		
		\bar{X}	SD.	ระดับ
1	การให้ความสำคัญต่อความน่าเชื่อถือหรือความไว้วางใจของผู้จัดหาวัตถุดิบ	4.52	0.66	สูงมาก
2	การให้ความสำคัญต่อการทำงานร่วมกันระหว่างสถานประกอบการและผู้จัดหาวัตถุดิบในกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ	4.45	0.76	สูงมาก
3	การให้ความสำคัญต่อการแข่งขันทางธุรกิจจากภายในอุตสาหกรรม	3.88	0.75	สูง
4	การให้ความสำคัญต่อการแข่งขันทางธุรกิจจากภายนอกอุตสาหกรรม	3.73	0.88	สูง
รวม		4.15	0.84	สูง

4.1.2.3 การตระหนักรู้ด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน

กลุ่มตัวอย่างตระหนักรู้ด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทานในระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.70 มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.96 และเมื่อพิจารณารายข้อพบว่าผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อได้ให้ความสำคัญต่อความสามารถในการต่อรองราคาด้านวัตถุดิบมากที่สุด รองลงมาเป็นความเอาใจใส่และบริการหลังการขายของผู้จัดหาวัตถุดิบ ความสามารถในการจัดการสินค้าคงคลังของผู้จัดหาวัตถุดิบ และระบบเทคโนโลยีในการส่งผ่านข้อมูลของผู้จัดหาวัตถุดิบตามลำดับ แสดงในตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับการตระหนักรู้ด้านความสามารถห่วงโซ่อุปทาน

การตระหนักรู้ด้านความสามารถห่วงโซ่อุปทาน		ระดับความสำคัญ (n = 67)		
		\bar{X}	SD.	ระดับ
1	การให้ความสำคัญกับความเอาใจใส่และบริการหลังการขายของผู้จัดหาวัตถุดิบ	3.72	0.901	สูง
2	การให้ความสำคัญต่อความสามารถการจัดการสินค้าคงคลังของผู้จัดหาวัตถุดิบ	3.55	1.132	สูง
3	การให้ความสำคัญต่อระบบเทคโนโลยีในการส่งผ่านข้อมูลของผู้จัดหาวัตถุดิบ	3.37	0.885	สูง
รวม		3.55	0.98	สูง

4.1.3 การวิเคราะห์ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ

ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ ที่ใช้ในการศึกษาแบ่งออกเป็น 5 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยด้านการสื่อสาร ปัจจัยด้านความไว้วางใจ ปัจจัยด้านความร่วมมือ ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยด้านการตอบสนองความต้องการ

โดยกลุ่มตัวอย่างมีการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการโดยรวมอยู่ในระดับน้อยมาก โดยมีค่าเฉลี่ยรวม 3.59 มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.16 และเมื่อพิจารณาปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทาน พบว่าสถานประกอบการมีการดำเนินงานด้านการสื่อสารและมีการดำเนินงานด้านความไว้วางใจอย่างสม่ำเสมอกับผู้จัดหาวัตถุดิบ แสดงในตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์
 ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ โดยรวมและรายปัจจัย

ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทาน ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ		ระดับการดำเนินงาน (n = 67)		
		\bar{X}	SD.	ระดับ
1	ปัจจัยด้านการสื่อสาร	4.24	0.76	ดีมาก
2	ปัจจัยด้านความไว้วางใจ	4.22	0.73	ดีมาก
3	ปัจจัยด้านการตอบสนองความต้องการ	3.46	1.16	พอ
4	ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระยะยาว	3.19	1.23	พอ
5	ปัจจัยด้านความร่วมมือ	2.97	1.15	พอ
รวม		3.59	1.16	พอ

4.1.3.1 ปัจจัยด้านการสื่อสาร

จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่าสถานประกอบการมีการดำเนินงานด้านการสื่อสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบในระดับพอ มีค่าเฉลี่ยรวม 4.24 มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.76 และเมื่อพิจารณาข้อมูลพบว่าสถานประกอบการมีการสื่อสารเกี่ยวกับข้อกำหนดด้านคุณภาพกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างชัดเจนและแม่นยำอย่างดีมากเมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ย รองลงมาเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบได้อย่างทันที การแบ่งปันหรือแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ร่วมกันกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ตามลำดับ แสดงในตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยด้านการสื่อสาร

การดำเนินงานด้านการสื่อสาร	ระดับการดำเนินงาน (n = 67)		
	\bar{X}	SD.	ระดับ
1 สถานประกอบการมีการสื่อสารเกี่ยวกับข้อกำหนดด้านคุณภาพกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างชัดเจนและแม่นยำ	4.42	0.70	ดีมาก
2 สถานประกอบการมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบได้อย่างทันที	4.22	0.79	ดีมาก
3 สถานประกอบการมีการแบ่งปันหรือแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ร่วมกันกับผู้จัดหาวัตถุดิบ	4.19	0.70	พอสมควร
4 สถานประกอบการมีการจัดหาหรือการติดต่อประสานด้านข้อมูลการวางแผนการผลิตให้กับผู้จัดหาวัตถุดิบ	4.13	0.83	พอ
รวม	4.24	0.76	ดีมาก

4.1.3.2 ปัจจัยด้านความไว้วางใจ

จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่าสถานประกอบการมีการดำเนินงานด้านความไว้วางใจกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างดีมาก มีค่าเฉลี่ยรวม 4.22 มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.73 และเมื่อพิจารณารายข้อพบว่าการดำเนินงานในความไว้วางใจการทำธุรกิจครั้งแรกของผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ต่อไประหว่างสถานประกอบการกับผู้จัดหาวัตถุดิบดีมาก รองลงมาคือสถานประกอบการเชื่อถือข้อมูลที่ได้จากผู้จัดหาวัตถุดิบ และความเชื่อมั่นว่าผู้จัดหาวัตถุดิบจะช่วยสนับสนุนการทำธุรกิจที่เป็นประโยชน์ให้กับสถานประกอบการตามลำดับ แสดงในตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยด้านความไว้วางใจ

การดำเนินงานด้านความไว้วางใจ		ระดับการดำเนินงาน (n = 67)		
		\bar{X}	SD.	ระดับ
1	ความไว้วางใจการทำธุรกิจครั้งแรกของผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ต่อไประหว่างสถานประกอบการกับผู้จัดหาวัตถุดิบ	4.36	0.62	สมำเสมอ
2	สถานประกอบการเชื่อถือข้อมูลที่ได้จากผู้จัดหาวัตถุดิบ	4.34	0.71	สมำเสมอ
3	สถานประกอบการมีความเชื่อมั่นว่าผู้จัดหาวัตถุดิบจะช่วยสนับสนุนการทำธุรกิจที่เป็นประโยชน์ให้กับสถานประกอบการ	4.21	0.73	สมำเสมอ
4	ภาพลักษณ์หรือชื่อเสียงของผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสำคัญในการเลือกผู้จัดหาวัตถุดิบ	3.97	0.82	น้อยมาก
รวม		4.22	0.73	สมำเสมอ

4.1.3.3 ปัจจัยด้านการตอบสนองความต้องการ

จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่าสถานประกอบการมีการดำเนินงานด้านปัจจัยการตอบสนองความต้องการกับผู้จัดหาวัตถุดิบในระดับน้อยมาก มีค่าเฉลี่ยรวม 3.46 มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 1.16 และเมื่อพิจารณารายข้อพบว่าสถานประกอบการมีการเลือกสรรแหล่งวัตถุดิบจากหลายแหล่งเพื่อลดการพึ่งพาจากผู้ส่งมอบวัตถุดิบเพียงรายเดียวอย่างสมำเสมอ รองลงมาเป็นการจัดหาผู้ส่งมอบวัตถุดิบที่อยู่ใกล้กับสถานประกอบการ การปรับปรุงกระบวนการเพื่อตอบสนองความต้องการด้านวัตถุดิบของสถานประกอบการ และการคิดค้นหรือพัฒนากระบวนการดำเนินงานร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบตามลำดับ แสดงในตารางที่ 4.9

ตารางที่ 4.9 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยด้านการตอบสนองความต้องการ

การดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ	ระดับการดำเนินงาน (n = 67)		
	\bar{X}	SD.	ระดับ
1 สถานประกอบการมีการเลือกสรรแหล่งวัตถุดิบจากหลายแหล่งเพื่อลดการพึ่งพาจากผู้จัดหาวัตถุดิบเพียงรายเดียว	3.93	0.93	น้อย
2 สถานประกอบการมีการคัดเลือกผู้จัดหาวัตถุดิบที่อยู่ใกล้กับสถานประกอบการ	3.76	0.99	น้อยมาก
3 ผู้จัดหาวัตถุดิบมีการปรับปรุงกระบวนการเพื่อตอบสนองความต้องการด้านวัตถุดิบของสถานประกอบการ	3.49	1.05	น้อยมาก
4 สถานประกอบการมีการคิดค้นหรือพัฒนากระบวนการดำเนินงานร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ	2.66	1.19	น้อย
รวม	3.46	1.16	น้อยมาก

4.1.3.4 ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระยะยาว

จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่าสถานประกอบการมีการดำเนินงานด้านปัจจัยความสัมพันธ์ระยะยาวกับผู้จัดหาวัตถุดิบในระดับน้อย มีค่าเฉลี่ยรวม 3.19 มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 1.23 และเมื่อพิจารณารายข้อพบว่าสถานประกอบการมีการประเมินด้านคุณภาพของผู้จัดหาวัตถุดิบและส่งผลการประเมินให้ผู้จัดหาวัตถุดิบรับทราบบ่อยครั้ง รองลงมาเป็นการสร้างทีมดำเนินงานโดยตรงร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ การใช้ระบบสารสนเทศที่สามารถเชื่อมต่อกันได้ร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ และการพยายามผลักดันให้ผู้จัดหาวัตถุดิบเข้ามาเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจตามลำดับ แสดงในตารางที่ 4.10

ตารางที่ 4.10 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระยะยาว

การดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว		ระดับการดำเนินงาน (n = 67)		
		\bar{X}	SD.	ระดับ
1	สถานประกอบการมีการประเมินด้านคุณภาพของผู้จัดหาวัตถุดิบและส่งผลการประเมินให้ผู้จัดหาวัตถุดิบรับทราบ	3.61	1.06	น้อยมาก
2	สถานประกอบการมีการสร้างทีมดำเนินงานโดยตรงร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ	3.34	1.25	น้อย
3	สถานประกอบการมีการใช้ระบบสารสนเทศที่สามารถเชื่อมต่อกันได้ร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ	3.06	1.10	น้อย
4	สถานประกอบการพยายามผลักดันให้ผู้จัดหาวัตถุดิบเข้ามาเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ	2.76	1.36	น้อย
รวม		3.19	1.23	น้อย

4.1.3.5 ปัจจัยด้านความร่วมมือ

จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่าสถานประกอบการมีการดำเนินงานด้านความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบในระดับน้อย มีค่าเฉลี่ยรวม 2.97 มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 1.15 และเมื่อพิจารณารายข้อพบว่าสถานประกอบการมีการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการจัดซื้อร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ การให้ผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนร่วมในการวางแผนจัดซื้อและการผลิตสินค้า และการให้โอกาสผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนร่วมในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ในระดับน้อย แสดงในตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยด้านความร่วมมือ

การดำเนินงานด้านความร่วมมือ	ระดับการดำเนินงาน (n = 67)		
	\bar{X}	SD.	ระดับ
1 สถานประกอบการได้มีการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการจัดซื้อร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ	3.39	1.09	น้อย
2 สถานประกอบการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนร่วมในการวางแผนจัดซื้อและการผลิตสินค้า	3.16	1.26	น้อย
3 สถานประกอบการให้โอกาสผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนร่วมในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่	2.87	1.17	น้อย
4 สถานประกอบการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบแบ่งสรรพื้นที่จัดเก็บวัตถุดิบของตนให้กับสถานประกอบการ	2.85	0.96	น้อย
5 สถานประกอบการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนช่วยผลิตสินค้าร่วมกับสถานประกอบการ	2.60	1.12	น้อยมาก
รวม	2.97	1.15	น้อย

4.1.4 การวิเคราะห์เกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ผู้ประกอบการ

ผู้วิจัยได้แบ่งความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ ออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านกระบวนการภายใน ด้านการบริการลูกค้า และด้านการเงิน โดยกลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ โดยรวมอยู่ในระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยรวม 4.09 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.71 และเมื่อพิจารณารายด้านพบว่าผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของสถานประกอบการมีความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้ามากที่สุด รองลงมาเป็นด้านกระบวนการภายใน และด้านการเงินตามลำดับ แสดงในตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการโดยรวมและรายปัจจัย

ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงาน ของสถานประกอบการ		ระดับความพึงพอใจ (n = 67)		
		\bar{X}	SD.	ระดับ
1	ด้านการบริการลูกค้า	4.31	0.63	สูงมาก
2	ด้านกระบวนการภายใน	3.94	0.71	สูง
3	ด้านการเงิน	3.78	0.77	สูง
รวม		4.09	0.71	สูง

4.1.4.1 ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า

กลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้าโดยรวมอยู่ในระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยรวม 4.31 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.63 และเมื่อพิจารณารายด้านพบว่าผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของสถานประกอบการมีความพึงพอใจต่อการที่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตรงตามจำนวนและทันตามเวลาที่ลูกค้าต้องการมากที่สุด รองลงมา เป็นความสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ความสามารถในการให้บริการจัดส่งสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและตรงต่อเวลา ความสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการในตลาดได้อย่างถูกต้องแม่นยำ และความสามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่ตรงตามความต้องการของตลาดได้อย่างถูกต้องแม่นยำตามลำดับ แสดงในตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า

ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงาน ด้านการบริการลูกค้า		ระดับความพึงพอใจ (n = 67)		
		\bar{X}	SD.	ระดับ
1	สถานประกอบการสามารถจัดส่งสินค้าได้ตรงตามจำนวนและทันตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ	4.42	0.631	สูงมาก
2	สถานประกอบการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ	4.40	0.52	สูงมาก
3	สถานประกอบการสามารถให้บริการจัดส่งสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและตรงต่อเวลา	4.34	0.69	สูงมาก
4	สถานประกอบการสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการในตลาดได้อย่างถูกต้องแม่นยำ	4.28	0.67	สูงมาก
5	สถานประกอบการสามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่ตรงตามความต้องการของตลาดได้อย่างถูกต้องแม่นยำ	4.12	0.59	สูง
รวม		4.31	0.63	สูง

4.1.4.2 ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน

กลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายในโดยรวมอยู่ในระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยรวม 3.94 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.71 และเมื่อพิจารณารายด้านพบว่าผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของสถานประกอบการมีความพึงพอใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์โดยรวมเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่งมากที่สุด รองลงมาคือการทำหน้าที่ที่สามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ และความสามารถบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพตามลำดับ แสดงในตารางที่ 4.14

ตารางที่ 4.14 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน

ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงาน ด้านกระบวนการภายใน		ระดับความพึงพอใจ (n = 67)		
		\bar{X}	SD.	ระดับ
1	สถานประกอบการมีความพึงพอใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์โดยรวมเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่ง	4.06	0.736	สูง
2	สถานประกอบการสามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ	3.93	0.672	สูง
3	สถานประกอบการสามารถบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ	3.81	0.701	สูง
รวม		3.94	0.71	สูง

4.1.4.3 ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน

กลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน โดยรวมอยู่ในระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยรวม 3.78 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.77 และเมื่อพิจารณารายด้านพบว่าผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของสถานประกอบการมีความพึงพอใจในยอดขายเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่งมากที่สุด รองลงมาเป็นความพึงพอใจในอัตรากำไรเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่ง แสดงในตารางที่ 4.15

ตารางที่ 4.15 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน

ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงาน ด้านการเงิน		ระดับความพึงพอใจ (n = 67)		
		\bar{X}	SD.	ระดับ
1	สถานประกอบการมีความพึงพอใจในยอดขายเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่ง	3.88	0.808	สูง
2	สถานประกอบการมีความพึงพอใจในอัตรากำไรเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่ง	3.69	0.722	สูง
รวม		3.78	0.77	สูง

4.2 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ศึกษาโดยการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน

ศึกษาความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระ (ได้แก่ การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ) กับตัวแปรตาม (ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร โดยการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's correlation coefficient) ผู้วิจัยกำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

- | | | |
|------|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CO | คือ | การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain coherence) |
| CA | คือ | การตระหนักด้านความสามารถห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain capability) |
| GP | คือ | การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ (Geographical proximity) |
| SCCT | คือ | การตระหนักความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (Supply chain concern total) |
| COMF | คือ | ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (Communication factor) |
| TRUF | คือ | ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (Trust factor) |
| COOF | คือ | ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (Cooperation factor) |
| LONF | คือ | ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว (Long term orientation factor) |
| ADAF | คือ | ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (Adaptation to expectation factor) |
| SCPT | คือ | ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (Supply chain practice total) |
| IP | คือ | ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน (Satisfaction effectiveness performance of internal process) |
| CS | คือ | ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า (Satisfaction effectiveness performance of customer service) |
| FI | คือ | ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน (Satisfaction effectiveness performance of finance) |

SEPF คือ ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม (Satisfaction effectiveness performance firm)

ตารางที่ 4.16 ความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักรู้ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ และความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ปัจจัย	ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r)	ระดับนัยสำคัญ	ความหมายความสัมพันธ์
SCCT	SEPF	0.309	0.05	ความสัมพันธ์ต่ำในทิศทางเดียวกัน
	IP	0.370	0.01	ความสัมพันธ์ต่ำในทิศทางเดียวกัน
	FI	0.324	0.01	ความสัมพันธ์ต่ำในทิศทางเดียวกัน
SCCT	SPCT	0.282	0.05	ความสัมพันธ์ต่ำในทิศทางเดียวกัน
	COMF	0.391	0.01	ความสัมพันธ์ต่ำในทิศทางเดียวกัน
	ADAF	0.253	0.05	ความสัมพันธ์ต่ำในทิศทางเดียวกัน
SPCT	SEPF	0.364	0.01	ความสัมพันธ์ต่ำในทิศทางเดียวกัน
	FI	0.340	0.01	ความสัมพันธ์ต่ำในทิศทางเดียวกัน

จากตารางที่ 4.16 พบว่าการตระหนักรู้ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (SCCT) มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ (SEPF) ประสิทธิภาพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และเมื่อศึกษาความสัมพันธ์ในรายปัจจัย พบว่าการตระหนักรู้ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (SCCT) มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน (IP) และความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน (FI) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

และจากตารางที่ 4.16 พบว่าการตระหนักรู้ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (SCCT) มีความสัมพันธ์กับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (SCPT) ประสิทธิภาพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อศึกษาความสัมพันธ์ในรายปัจจัย พบว่าการตระหนักรู้ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการใน

ภาพรวม (SCCT) มีความสัมพันธ์กับปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (ADAF) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

และจากตารางที่ 4.16 พบว่าปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (SCPT) มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการ (SEPF) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อศึกษาความสัมพันธ์ในรายปัจจัย พบว่ามีเพียงปัจจัยความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านการเงิน (FI) ที่มีความสัมพันธ์กับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (SCPT) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

4.3 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณ

4.3.1 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ในการวิเคราะห์จะใช้การถดถอยพหุคูณ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ได้กำหนดตัวแปร ดังนี้

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (TRUF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว (LONF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (ADAF)

ตัวแปรตาม ได้แก่ ความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม (SEPF)

ผลการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) และปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม (SEPF) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยสามารถอธิบายความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม (SEPF) ได้ร้อยละ 22.90 ดังตารางที่ 4.17

ตารางที่ 4.17 ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม

ตัวแปรอิสระ	b	Beta	t	sig	R ²	Adj.R ²
COOF	0.150	0.366	3.375	0.01	0.253	0.229
COMF	0.182	0.315	2.902	0.05		
ค่าคงที่	2.874	F=10.81, p-value=0.000				

เมื่อนำมาจัดเป็นรูปสมการจะได้สมการการวิเคราะห์ถดถอยพหุในรูปคะแนนดิบ ดังนี้

$$SEPF = 0.150COOF + 0.182COMF + 2.874$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

$$SEPF = 0.336COOF + 0.315COMF + 2.874$$

สามารถอธิบายได้ดังนี้

ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบ (b) = 0.150 อธิบายได้ว่า เมื่อคะแนนของตัวแปรปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม (SEPF) เพิ่มขึ้น 0.150 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่น ๆ ให้คงที่

ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบ (b) = 0.182 อธิบายได้ว่า เมื่อคะแนนของตัวแปรปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม (SEPF) เพิ่มขึ้น 0.182 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่น ๆ ให้คงที่

จากผลการวิเคราะห์ข้างต้นพบว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ และปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร มีผลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม จึงทำการวิเคราะห์ต่อถึงปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการด้านใดบ้างที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในรายด้านต่อไป

4.3.2 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน

ในการวิเคราะห์จะใช้การถดถอยพหุคูณ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ได้กำหนดตัวแปร ดังนี้

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (TRUF) และปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว (LONF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (ADAF)

ตัวแปรตาม ได้แก่ ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน (IP)

ตารางที่ 4.18 ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน

ตัวแปรอิสระ	b	Beta	t	sig	R ²	Adj.R ²
COOF	0.188	0.349	2.885	0.02	0.306	0.273
TRUF	0.285	0.340	3.215	0.05		
ค่าคงที่	3.004	F=9.24, p-value=0.000				

เมื่อนำมาจัดเป็นรูปสมการจะได้สมการการวิเคราะห์ถดถอยพหุในรูปคะแนนดิบ ดังนี้

$$IP = 0.188COOF + 0.285TRUF + 3.004$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

$$IP = 0.349COOF + 0.340TRUF + 3.004$$

สามารถอธิบายได้ดังนี้

ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนน

ดิบ (b) = 0.188 อธิบายได้ว่า เมื่อคะแนนของตัวแปรปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน (IP) เพิ่มขึ้น 0.188 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่น ๆ ให้คงที่

ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (TRUF) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบ (b) = 0.285 อธิบายได้ว่า เมื่อคะแนนของตัวแปรปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (TRUF) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน (IP) เพิ่มขึ้น 0.285 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่น ๆ ให้คงที่

ผลการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) และปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (TRUF) มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน (IP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยสามารถอธิบายความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน (IP) ได้ร้อยละ 27.30 ดังตารางที่ 4.18

4.3.3 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า

ในการวิเคราะห์จะใช้การถดถอยพหุคูณ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ได้กำหนดตัวแปร ดังนี้

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (TRUF) และปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว (LONF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (ADAF)

ตัวแปรตาม ได้แก่ ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า (CS)

ตารางที่ 4.19 ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า

ตัวแปรอิสระ	b	Beta	t	sig	R ²	Adj.R ²
COOF	0.137	0.243	2.023	0.047	0.059	0.045
ค่าคงที่	3.880	F=4.094, p-value=0.047				

เมื่อนำมาจัดเป็นรูปสมการจะได้สมการการวิเคราะห์ถดถอยพหุในรูปคะแนนดิบ ดังนี้

$$CS = 0.137COOF + 3.880$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

$$CS = 0.243COOF + 3.880$$

สามารถอธิบายได้ดังนี้

ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบ (b) = 0.137 อธิบายได้ว่า เมื่อคะแนนของตัวแปรปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า (CS) เพิ่มขึ้น 0.137 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่น ๆ ให้คงที่

ผลการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า (CS) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยสามารถอธิบายความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า (CS) ได้ร้อยละ 4.50 ดังตารางที่ 4.19

4.3.4 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน

การวิเคราะห์ปัจจัยการดำเนินงานที่มีผลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน โดยการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ได้กำหนดตัวแปร ดังนี้

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (TRUF) และปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว (LONF) ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (ADAF)

ตัวแปรตาม ได้แก่ ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน (FI)

ตารางที่ 4.20 ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน

ตัวแปรอิสระ	b	Beta	t	sig	R ²	Adj.R ²
COOF	0.323	0.379	3.603	0.01	0.296	0.275
COMF	0.432	0.360	3.423	0.01		
ค่าคงที่	0.990	F=13.486, p-value=0.000				

เมื่อนำมาจัดเป็นรูปสมการจะได้สมการการวิเคราะห์ถดถอยพหุในรูปคะแนนดิบ ดังนี้

$$FI = 0.323COOF + 0.432COMF + 0.990$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

$$FI = 0.379COOF + 0.360COMF + 0.990$$

สามารถอธิบายได้ดังนี้

ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบ (b) = 0.323 อธิบายได้ว่า เมื่อคะแนนของตัวแปรปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน (FI) เพิ่มขึ้น 0.323 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่น ๆ ให้คงที่

ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบ (b) = 0.432 อธิบายได้ว่า เมื่อคะแนนของตัวแปรปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน (FI) เพิ่มขึ้น 0.432 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่น ๆ ให้คงที่

ผลการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) และปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน (FI) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยสามารถอธิบายความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน (FI) ได้ร้อยละ 27.50 ดังตารางที่ 4.20

จากผลการวิเคราะห์ข้างต้นพบว่า ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ มีผลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ ผู้วิจัยจึงทำการวิเคราะห์ต่อถึงการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ ด้านใดบ้างที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานใน

ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ ซึ่งมีผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

4.3.5 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อบัณฑิตการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ

ในการวิเคราะห์จะใช้การถดถอยพหุคูณ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ได้กำหนดตัวแปร ดังนี้

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) การตระหนักด้านความสามารถห่วงโซ่อุปทาน (CA) การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ (GP)

ตัวแปรตาม ได้แก่ บัณฑิตการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (SCPT)

ตารางที่ 4.21 ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อบัณฑิตการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม

ตัวแปรอิสระ	b	Beta	t	sig	R ²	Adj.R ²
CO	0.316	0.350	3.013	0.004	0.123	0.109
ค่าคงที่	2.278	F=9.076, p-value=0.004				

เมื่อนำมาจัดเป็นรูปสมการจะได้สมการการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณในรูปคะแนนดิบ ดังนี้

$$SCPT = 0.316CO + 2.278$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

$$SCPT = 0.350CO + 2.278$$

สามารถอธิบายได้ดังนี้

การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูป

คะแนนดิบ (b) = 0.316 อธิบายได้ว่า เมื่อคะแนนของตัวแปรการตระหนักรู้ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้ส่งจัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (SCPT) เพิ่มขึ้น 0.316 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่นๆ ให้คงที่

ผลการวิเคราะห์พบว่าการตระหนักรู้ในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการมีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จึงทำการวิเคราะห์ถึงการตระหนักรู้ในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการมีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในรายด้านต่อไป

4.3.6 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณการตระหนักรู้ในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยด้านการสื่อสาร

ในการวิเคราะห์จะใช้การถดถอยพหุคูณ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ได้กำหนดตัวแปร ดังนี้

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ การตระหนักรู้ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) การตระหนักรู้ด้านความสามารถห่วงโซ่อุปทาน (CA) การตระหนักรู้ด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ (GP)

ตัวแปรตาม ได้แก่ ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF)

ตารางที่ 4.22 ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร

ตัวแปรอิสระ	b	Beta	t	sig	R ²	Adj.R ²
CO	0.440	0.317	3.225	0.002	0.138	0.125
ค่าคงที่	2.419	F=10.04, p-value=0.002				

เมื่อนำมาจัดเป็นรูปสมการจะได้สมการการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณในรูปคะแนนดิบ ดังนี้

$$\text{COMF} = 0.440\text{CO} + 2.419$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

$$\text{COMF} = 0.317\text{CO} + 2.419$$

สามารถอธิบายได้ดังนี้

การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบ (b) = 0.440 อธิบายได้ว่า เมื่อคะแนนของตัวแปรการตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) เพิ่มขึ้น 0.440 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่น ๆ ให้คงที่

ผลการวิเคราะห์พบว่า การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) มีความสัมพันธ์กับปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยสามารถอธิบายการดำเนินงานด้านการสื่อสาร ได้ร้อยละ 12.50 ดังตารางที่ 4.22

4.3.7 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยด้านความไว้วางใจ

ในการวิเคราะห์จะใช้การถดถอยพหุคูณ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ได้กำหนดตัวแปร ดังนี้

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) การตระหนักด้านความสามารถห่วงโซ่อุปทาน (CA) การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ (GP)

ตัวแปรตาม ได้แก่ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (TRUF)

ตารางที่ 4.23 ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ

ตัวแปรอิสระ	b	Beta	t	sig	R ²	Adj.R ²
CO	0.311	0.290	2.446	0.017	0.084	0.070
ค่าคงที่	2.933	F=5.981, p-value=0.017				

เมื่อนำมาจัดเป็นรูปสมการจะได้สมการการวิเคราะห์ถดถอยพหุในรูปคะแนนดิบ ดังนี้

$$\text{TRUF} = 0.311\text{CO} + 2.933$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

$$TRUF = 0.290CO + 2.933$$

สามารถอธิบายได้ดังนี้

การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบ (b) = 0.311 อธิบายได้ว่าเมื่อคะแนนของตัวแปรการตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (TRUF) เพิ่มขึ้น 0.311 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่น ๆ ให้คงที่

ผลการวิเคราะห์พบว่าการตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) มีความสัมพันธ์กับปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (TRUF) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยสามารถอธิบายการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ ได้ร้อยละ 7.00 ดังตารางที่ 4.23

4.3.8 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยด้านความร่วมมือ

ในการวิเคราะห์จะใช้การถดถอยพหุคูณ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ได้กำหนดตัวแปร ดังนี้

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) การตระหนักด้านความสามารถห่วงโซ่อุปทาน (CA) การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ (GP)

ตัวแปรตาม ได้แก่ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF)

ตารางที่ 4.24 ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ

ตัวแปรอิสระ	b	Beta	t	sig	R ²	Adj.R ²
CO	0.423	0.254	2.115	0.038	0.064	0.050
ค่าคงที่	1.220	F=4.471, p-value=0.038				

เมื่อนำมาจัดเป็นรูปสมการจะได้สมการการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณในรูปคะแนนดิบ ดังนี้

$$COOF = 0.423CO + 1.220$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

$$COOF = 0.254CO + 1.220$$

สามารถอธิบายได้ดังนี้

การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบ (b) = 0.423 อธิบายได้ว่าเมื่อคะแนนของตัวแปรการตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) เพิ่มขึ้น 0.423 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่น ๆ ให้คงที่

ผลการวิเคราะห์พบว่าการตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) มีความสัมพันธ์กับปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยสามารถอธิบายการดำเนินงานด้านความร่วมมือได้ร้อยละ 5.00 ดังตารางที่ 4.24

4.3.9 การวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยด้านการตอบสนองความต้องการ

ในการวิเคราะห์จะใช้การถดถอยพหุคูณ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ได้กำหนดตัวแปร ดังนี้

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) การตระหนักด้านความสามารถห่วงโซ่อุปทาน (CA) การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ (GP)

ตัวแปรตาม ได้แก่ ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (ADAF)

ตารางที่ 4.25 ตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ

ตัวแปรอิสระ	b	Beta	t	sig	R ²	Adj.R ²
CO	0.384	0.169	2.269	0.027	0.073	0.059
ค่าคงที่	1.867	F=5.148, p-value=0.027				

เมื่อนำมาจัดเป็นรูปสมการจะได้สมการการวิเคราะห์ถดถอยพหุในรูปคะแนนดิบ ดังนี้

$$ADAF = 0.384CO + 1.867$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

$$ADAF = 0.169CO + 1.867$$

สามารถอธิบายได้ดังนี้

การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบ (b) = 0.384 อธิบายได้ว่าเมื่อคะแนนของตัวแปรการตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ทำให้ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (ADAF) เพิ่มขึ้น 0.384 หน่วย เมื่อควบคุมตัวแปรอิสระอื่น ๆ ให้คงที่

ผลการวิเคราะห์พบว่า การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO) มีความสัมพันธ์กับปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (ADAF) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยสามารถอธิบายการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการได้ร้อยละ 5.90 ดังตารางที่ 4.25

4.4 อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัยเรื่อง “ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ ในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา” ในครั้งนี้พบว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร และปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ เนื่องจากสถานประกอบการมีการดำเนินงานด้านการสื่อสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างสม่ำเสมอ ในการสื่อสารเกี่ยวกับข้อกำหนดด้านคุณภาพกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างชัดเจนและแม่นยำ และการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบได้อย่างทันที่ รวมถึงแบ่งปันหรือแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ร่วมกันกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ทำให้ลดความล่าช้าในการดำเนินงานและส่งผลกระทบต่อความสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วขึ้น ซึ่งแสดงถึงการดำเนินงานมีความร่วมมือกันระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Cannon and Homburg (2001) ที่พบว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสารทำให้องค์กรสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วขึ้นและการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น และสถานประกอบการมีการดำเนินงานด้านความร่วมมือบ่อยครั้งกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการจัดซื้อร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ และการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนร่วมในการวางแผนจัดซื้อและการผลิตสินค้า ทำให้กระบวนการดำเนินงานของสถานประกอบการมีประสิทธิภาพที่ดีขึ้นและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและแม่นยำ สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Homburg and stock (2004) พบว่าการทำงาน

ร่วมกันอย่างต่อเนื่องกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ส่งผลให้ผู้ผลิตสามารถลดค่าใช้จ่ายและสามารถตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว Petersen et al. (2005) พบว่าความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบจะอำนวยความสะดวกต่อความต้องการขององค์กร โดยที่จะตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการด้านวัตถุดิบได้ดียิ่งขึ้น ทำให้องค์กรสามารถที่จะตอบสนองลูกค้าได้ในระดับที่สูงขึ้น

เมื่อทำการวิเคราะห์ปัจจัยการดำเนินงานห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ กับความพึงพอใจประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในรายด้าน พบว่า

1. ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ และปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน
2. ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า
3. ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร และปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน

และจากผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยการดำเนินงานห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจการดำเนินงานของสถานประกอบการ แต่การดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานของสถานประกอบการเป็นการปฏิบัติงานตามนโยบายของผู้บริหาร ดังนั้นเมื่อทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ พบว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และทำการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการมีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการในภาพรวม พบว่าการตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานมีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการในภาพรวม สอดคล้องกับงานวิจัยของ Tan (2002) ที่พบว่าการตระหนักของผู้บริหารเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายการดำเนินงานขององค์กรที่ทำให้เกิดการดำเนินงานที่ดีขึ้น และเมื่อทำการวิเคราะห์การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับปัจจัยการดำเนินงานห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการในรายด้าน พบว่ามีเพียงการตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ และปัจจัย

การดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ โดยการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ ไม่มีผลต่อปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว เนื่องจากสถานประกอบการได้ให้ความสำคัญต่อความน่าเชื่อถือหรือความไว้วางใจของผู้จัดหาวัตถุดิบ การทำงานร่วมกันระหว่างสถานประกอบการและผู้จัดหาวัตถุดิบในกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ และสถานที่ตั้งระยะทางของผู้จัดหาวัตถุดิบในระดับที่สูงมาก ซึ่งในประเด็นดังกล่าวไม่ได้มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาวร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ

และจากการศึกษาพบว่าการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ อย่างนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สอดคล้องกับงานวิจัยของ Tan (2002) และ Cohen and Mallik (1997) พบว่าการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานขององค์กร โดยผู้บริหารต้องมีการสนับสนุนหรือพยายามผลักดันให้การดำเนินงานขององค์กรมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง



บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่อง “ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา” มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ 2) เพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ 3) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ โดยมีสมมติฐานของการวิจัย ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ

สมมติฐานที่ 2 การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการมีความสัมพันธ์กับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ (ปัจจัยด้านการสื่อสาร ปัจจัยความดันไว้วางใจ ปัจจัยด้านความร่วมมือ ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยด้านการตอบสนองความต้องการ) อย่างมีนัยสำคัญ

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ (ปัจจัยด้านการสื่อสาร ปัจจัยความดันไว้วางใจ ปัจจัยด้านความร่วมมือ ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยด้านการตอบสนองความต้องการ) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

การวิจัยได้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มประชากร โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบอาศัยความน่าจะเป็น (Probability Sampling) ในด้วยวิธีการสุ่มแบบง่าย (Simple Random Sampling) กลุ่มประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ โรงงานอุตสาหกรรมอาหารในจังหวัดนครราชสีมา มีจำนวน 215 โรงงาน และมีการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของสถานประกอบการที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรมอาหาร ใน

จังหวัดนครราชสีมาจำนวน 67 ราย แบบสอบถามที่ใช้มี 1 ชุด คือ แบบสอบถามความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้ส่งมอบวัตถุดิบกับสถานประกอบการ ซึ่งแบบสอบถามจะผ่านการทดสอบความเชื่อมั่น โดยการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาชของทุกปัจจัย ซึ่งได้ค่าความเชื่อมั่นมากกว่า 0.70 ขึ้นไป ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามคือ โรงงานอุตสาหกรรมอาหาร จำนวนทั้งสิ้น 67 ชุด คิดเป็นร้อยละ 100 ของกลุ่มตัวอย่าง นำมาวิเคราะห์หาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ ผลการวิเคราะห์สรุปได้ตามลำดับต่อไปนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

5.1.1 ข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับสถานประกอบการ

โรงงานอุตสาหกรรมอาหาร ในจังหวัดนครราชสีมาส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มประเภทเครื่องดื่ม โดยคิดเป็นร้อยละ 31.30 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมด มีจำนวนเงินจดทะเบียนส่วนใหญ่ไม่น้อยกว่า 10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 65.60 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมด มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่อยู่ในระหว่าง 10 ถึง 20 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.40 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมด โดยมีจำนวนพนักงานส่วนใหญ่ไม่น้อยกว่า 50 คน คิดเป็นร้อยละ 68.70 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมด

การดำเนินงานในการขนส่งวัตถุดิบมายังโรงงานอุตสาหกรรมอาหารส่วนใหญ่ผู้จัดหาวัตถุดิบจะดำเนินการขนส่งวัตถุดิบมายังสถานประกอบการ โดยคิดเป็นร้อยละ 65.60 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมด และผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการมีรูปแบบความสัมพันธ์โดยส่วนใหญ่เชิงประสานงาน โดยคิดเป็นร้อยละ 64.20 ของจำนวนตัวอย่างทั้งหมด

5.1.2 ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์และสมมติฐานการวิจัย

วัตถุประสงค์ที่ 1 เพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ผลการศึกษา พบว่า การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการอยู่ในระดับต่ำ โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ 3.09 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($P \leq 0.05$) และความสัมพันธ์ดังกล่าวมีทิศทางเดียวกัน ดังนั้นยอมรับ สมมุติฐานที่ 1

วัตถุประสงค์ที่ 2 เพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ

ผลการศึกษา พบว่า การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ มีความสัมพันธ์กับปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการอยู่ในระดับต่ำ โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ 3.68 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($P \leq 0.01$) และความสัมพันธ์ดังกล่าวมีทิศทางเดียวกัน ดังนั้นยอมรับสมมติฐานที่ 2

วัตถุประสงค์ที่ 3 ศึกษาปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

จากการวิเคราะห์เชิงถดถอยเชิงพหุ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) สามารถสรุปผลการทดสอบสมมติฐานที่ 3 ได้ดังนี้

สมมติฐานที่ 3.1 ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสารมีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ผลการทดสอบ พบว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสารมีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐานที่ 3.1

สมมติฐานที่ 3.2 ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจมีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ผลการทดสอบ พบว่า ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจไม่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐานที่ 3.2

สมมติฐานที่ 3.3 ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือมีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ผลการทดสอบ พบว่า ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือมีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐานที่ 3.3

สมมติฐานที่ 3.4 ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาวมีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ผลการทดสอบ พบว่า ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาวไม่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐานที่ 3.4

สมมติฐานที่ 3.5 ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการมีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ผลการทดสอบ พบว่า ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการไม่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐานที่ 3.5

จากผลการศึกษาข้างต้น พบว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสารและปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือมีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ ดังนั้นอุตสาหกรรมอาหารควรมีการให้ความสำคัญในการดำเนินงานด้านการสื่อสารและการดำเนินงานด้านความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบ และสถานประกอบการควรมีการฝึกอบรมการจัดการห่วงโซ่อุปทานให้กับผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ซึ่งจะมีประโยชน์ต่อการกำหนดแนวทางการดำเนินงานของสถานประกอบการ

5.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยต่อไป

1. เนื่องจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเฉพาะกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมอาหาร ในจังหวัดนครราชสีมา ควรที่จะต้องมีการศึกษาหลาย ๆ ประเภทกิจการของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งจากการศึกษาพบปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสารและปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือที่ส่งผลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ ดังนั้นควรที่จะศึกษาในอุตสาหกรรมอื่น เพื่อที่จะได้ข้อมูลที่ครอบคลุมมากขึ้น
2. เนื่องจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเฉพาะความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการเท่านั้น ควรจะมีการศึกษาในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างลูกค้ากับสถานประกอบการ ซึ่งจะช่วยให้เห็นการจัดการความสัมพันธ์ตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน
3. ควรมีการศึกษาถึงความสอดคล้องของนโยบายความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานกับการแนวทางการปฏิบัติในการทำงานร่วมกันกับผู้จัดหาวัตถุดิบว่ามีความสอดคล้องกันหรือไม่ เพื่อที่จะสามารถปฏิบัติงานความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานให้บรรลุเป้าหมายของสถานประกอบการได้



รายการอ้างอิง

รายการอ้างอิง

- กรณี ลำลักษณ์เลิศ. (2549). ปัจจัยหลักที่มีผลต่อความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและซัพพลายเออร์. ปรินซ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- กาญจนะ วิจิตร. (2549). การจัดทำความร่วมมือในการสั่งซื้อ และเติมทดแทนวัตถุดิบ กรณีศึกษา: อุตสาหกรรมยานยนต์. วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการขนส่งและ โลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา
- การค้าไทย. (2554). สถิติการค้าของไทย. [www]. ได้จาก: <http://www2.ops3.moc.go.th/>
- คณะกรรมการพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งชาติ. (2554). แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 พ.ศ. 2545-2549. [www]. ได้จาก: <http://www.nesdb.go.th>
- คณะกรรมการพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งชาติ. (2541). แผนปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม (พ.ศ.2541-2545): แผนกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการเพื่อการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม กระทรวง อุตสาหกรรม. [www]. ได้จาก: <http://www.oie.go.th/policy7/5.html>
- คณิต ไช้มุกด์. (2546). สถิติพื้นฐาน. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี : บริษัท สำนักพิมพ์ น้ำฝน จำกัด.
- ชัยณรงค์ ไผ่รุ่ง. (2552). ผลกระทบของการจัดการความร่วมมือและคุณภาพสารสนเทศที่มีต่อ ประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย. ปรินซ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการเชิงกลยุทธ์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- ชาตรี สัมมะวัฒนา. (2550). การประยุกต์ใช้เทคนิคการจำลองสถานการณ์กับการจัดการสินค้าคงคลังของวัตถุดิบในอุตสาหกรรมเกษตร กรณีศึกษา: ผลิตภัณฑ์น้ำตาล. บัณฑิตวิทยาลัย สาขาวิชาเทคโนโลยีอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- ชูศักดิ์ เดชเกรียงไกรกุลและคณะ (2547). **ERM-กลยุทธ์บริหารประสบการณ์-สร้างแฟนพันธุ์แท้ Experiential Relationship Management.** กรุงเทพฯ : มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป แอสโซซิเอชั่น.
- ดวงพรรณ กริชชาญชัย ศฤงคารินทร์ (2549). ห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ทฤษฎี-งานวิจัย-กรณีศึกษา. Logistics Book. กรุงเทพฯ. 23-94.
- ธานินทร์ ศิลปจารุ. (2548). การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS. กรุงเทพฯ: วี.อินเตอร์พรีนซ์

ธัญญา วสุศรี และ ดวงพรรณ กริชชาญชัย ศฤงคารินทร์ (2550). การจัดการโซ่อุปทาน กรณีศึกษา
ปฏิบัติการจากภาคธุรกิจ. Logistics Book, กรุงเทพฯ.

ธนิต โสรัตน์ (2549). การใช้ Supply Chain Best Practice เป็นกลยุทธ์ขององค์กร. [www]. ได้
จาก: <http://www.tanitsorat.com/view.php?id=182>

ธนิต โสรัตน์. (2547). การจัดการห่วงโซ่อุปทานในยุคโลกาภิวัตน์ = What is logistics--???
and supply chain management. กรุงเทพฯ :วี-เชิร์ฟ โลจิสติกส์.

บุญอนันต์ เบญจบุตร (2548). การปรับปรุงประสิทธิภาพโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมขนาดกลางและ
ขนาดย่อม : กรณีศึกษาในบริษัทค้าส่งอาหารสัตว์. ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.

มหาวิทยาลัยมหิดล (2549). ความสามารถในการตอบสนองของโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมอาหาร
ขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ วศ.ม. กรุงเทพฯ :
มหาวิทยาลัยมหิดล

รุจิรา เหลืองศักดิ์พิชญ์. (2550). ผลกระทบของการมุ่งเน้นความสัมพันธ์ การเรียนรู้ขององค์กรและ
นวัตกรรมที่มีผลต่อประสิทธิภาพการจัดการห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจสิ่งทอในประเทศ
ไทย. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการเชิงกลยุทธ์ มหาวิทยาลัย
มหาสารคาม.

วาสนา จรุงศรี โชติคำจร. (2550). ผลกระทบของประสิทธิภาพการจัดการโลจิสติกส์ที่มีต่อความ
ได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการเชิงกลยุทธ์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.

วิทยา สุหฤทธดำรง. (2546). วิธีแห่งโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน. อี.ไอ.สแควร์ สำนักพิมพ์. กรุงเทพฯ.

เสกสิทธิ์ มุละชีวะ. (2550). การคัดเลือกผู้ส่งมอบในอุตสาหกรรมการประกอบชิ้นส่วน
อิเล็กทรอนิกส์ด้วยกรอบแนวคิดการจัดการโซ่อุปทาน. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

สรยุทธ วัฒนวิสุทธิ. (2550). การนำระบบ Supply Chain Management (SCM) มาใช้ในธุรกิจ
SMEs. [www]. ได้จาก: <http://www.dip.go.th/tabid/172/ctl/ViewContent/mid/458/ArticleID/250/reftab/173/language/en-US/Default.aspx>

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. (2548). โครงการจัดทำแผนแม่บทอุตสาหกรรมรายสาขา (สาขา
อาหาร). [www]. ได้จาก: <http://www.oie.go.th/policy7/5.html>

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. (2554). สถิติอุตสาหกรรม. [www]. ได้จาก:
http://www.oie.go.th/industrystat_th.asp

- Ahmad, M.M., Dhafr, N. (2002). **Establishing and improving manufacturing performance measures**. *Robotics and Computer Integrated Manufacturing* 18(3), 171–176.
- Amelia, S., Carr, A., John, N.P. (1999). **Strategically managed buyer-supplier relationships and performance outcomes**. *Journal of Operations Management* 17, 497-519.
- Anderson, J. Narus, J. (1990). **A model of distributor firm and manufacturer firm working Partnerships**. *Journal of Marketing* 54(1), 42-58.
- Benton, W.C., Maloni, M. (2005). **The influence of power driven buyer/seller relationships on supply chain satisfaction**. *Journal of Operations management* 23, 1-22.
- Blanc, S., Ducq, Y., Vallespir, B. (2007). **Evolution management towards interoperable supply chains using performance measurement**. *Computers in Industry* 58, 720–732
- Bowersox, D.J., Closs, D.J. (1996). **Logistical management: The integrated supply chain process**. McGraw-Hill, New York, NY.
- Burt, N.D., Dobler, D.W., Starling, S.L. (2003). **World class supply management: The key to supply chain management**. McGraw-Hill. 7 ed.
- Cambra, J., Polo, Y. (2008). **Creating satisfaction in the demand-supply chain: the buyers' Perspective**. *Supply Chain Management: An International Journal* 13(3), 211–224.
- Cambra, J., Polo, Y. (2007). **Assessment and reassessment of supply relationships: a case study in the Spanish wine industry**. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 13(2), 82-106.
- Cannon, J.P., Doney, P.M., Mullen, M.R., Petersen, K.J. (2010). **Building long-term orientation in buyer–supplier relationships: The moderating role of culture**. *Journal of Operations Management* 28(6), 506–521.
- Cannon, J., Homburg, C. (2001). **Buyer-supplier relationships and customer firm costs**. *Journal of Marketing* 65(1), 29-43.
- Cannon, J., Perrault, W. (1999). **Buyer - seller relationships in business markets**. *Journal of Marketing Research* 36(4), 439-460.

- Carter, J.R., Narasimhan, R. (1994). **The role of purchasing and materials management in total quality management and customer satisfaction.** International Journal of Purchasing & Materials Management 30(3), 3-13.
- Chen, I.J., Paulraj, A. (2004). **Towards a theory of supply chain management: the constructs and measurements.** Journal of Operations Management 22(2), 119-150.
- Chopra, Meindl, P. (2007). **Supply chain management strategy, planning, and operation.** 3rded. Pearson International Edition.
- Chow, W.S., Madu, C.N., Kuei, C., Lu, M.H., Lin, C., Tseng, H. (2008). **Supply chain management in the US and Taiwan: An empirical study.** Omega 36, 665-679.
- Claro, D.P., Claro, P.B. de O., Hagelaar, G. (2006). **Coordinating collaboration joint efforts with suppliers: The effect of trust, transaction specific investment and information network in the Dutch flower industry.** Supply chain management: An International Journal 11(3), 216-224.
- Cohen, M.A., Mallik, S. (1997). **Global supply chains: research and applications.** Production and Operations Management 6(3), 191-324.
- Coyle, J., Bardi, J., Langley, Jr.C. (2003). **The management of business logistics.** 7th ed., Thomson Learning, Canada, pp. 122-126, 207-215.
- Dangayach, G.S., Deshmukh, S.G. (2001). **Manufacturing strategy: literature review and some issues.** International Journal of Operations & Production Management 21(7), 884-932.
- David, M., F.Ian, S. (2000). **Issue in the choice of supplier alliance partners.** Journal of Operations Management 18, 279-301.
- David, A.G., Michael, G.H., Robert, F.L. (2006). **Social exchange in supply chain relationships : The resulting benefits of procedural and distributive justice.** Journal of Operations Management 24, 85 – 98.
- Devaraj, S., Krajewski, L., Wei, J.C. (2007). **Impact of e-business technologies on operational performance: the role of production information in the supply chain.** Journal of Operations Management 25, 1199–1216.

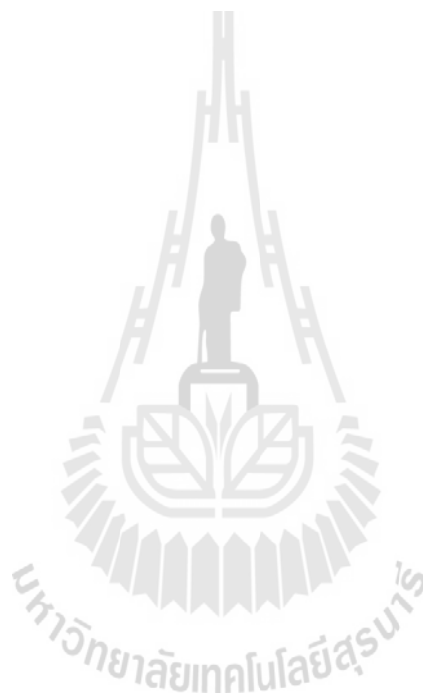
- Droge, C., Jayaram, J., Vickery, S.K. (2004). **The effects of internal versus external integration practices on time-based performance and overall firm performance.** *Journal of Operations Management* 22, 557–573.
- Fierro, J.C., Redondo, Y.P. (2008). **Creating satisfaction in the demand-supply chain: the buyers' perspective.** *Supply Chain Management: An International Journal* 13(3), 211–224.
- Flynn, B.B., Huo, B., Zhao, X., 2010. **The impact of supply chain integration on performance: A contingency and configuration approach.** *Journal of Operations Management* 28, 58–71.
- Fredendall, L.D., Hill, E. (2001). **Basics of supply chain management.** Boca Raton, Fla.: St. Lucie Press ;Alexandria, Va. : APICS.
- Frohlich, M.T., Westbrook, R. (2001). **Arcs of integration: an international study of supply chain strategies.** *Journal of Operations Management* 19(2), 185–200.
- Ganesan, S. (1994). **Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationships.** *Journal of Marketing* 58(2), 1-18.
- Handfield, R.B., Bechtel, C. (2002). **The role of trust and relationship structure in improving supply chain responsiveness.** *Industrial Marketing Management* 31(4), 367– 382.
- Handfield, R.B., Nichols, E.L. (2007). **Introduction to supply chain management.** 2nd ed. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
- Harrison, A., van Hoek, R. (2001). **Logistics management and strategy.** Prentice Hall.
- Heffernan, T. (2004). **Trust formation in cross-cultural business-to-business relationships.** *Qualitative Market Research: An International Journal* 7(2), 114–125.
- Homburg, C., Stock, R.M. (2004). **The link between salespeople's job satisfaction and customer satisfaction in a business-to-business context: a dyadic analysis.** *Journal of Academy of Marketing Science* 32, 144–158.
- Hugos, M., Thomas, C. (2006). **Supply chain management in the retail industry.** Hoboken, N.J.: John Wiley & Sons, Inc.

- Humphreys, P.K., Li, W.L., Chan, L.Y. (2004). **The impact of supplier development on buyer-supplier performance.** *Omega* 32, 131–143.
- Jammerneegg, W., Reiner, G. (2007). **Performance improvement of supply chain processes by coordinated inventory and capacity management.** *International Journal Production Economics* 108, 183–190.
- Kannan, V.R., Tan, K.C. (2006), **Buyer-Seller relationships: The impact of supplier selection and Buyer-Supplier engagement on relationships and firm performance.** *The International Journal of Physical Distribution & Logistics Management* 36(10), 755-775.
- Kee-hung Lai, Christina W.Y.W., Edwin T. C.C. (2006). **Institutional isomorphism and the adoption of information technology for supply chain management.** *Computers in Industry* 57(1), 93-98.
- Keith, O., Webber, M. (1992). **Supply-chain management: logistics catches up with strategy.** *The Strategic Issues*, Chapman and Hall, London
- Koufteros, X., Vonderembse, M., Jayaram, J., 2005. **Internal and external integration for product development: the contingency effects of uncertainty, equivocality, and platform strategy.** *Decision Sciences* 36 (1), 97–133.
- La Londe, B.J., Masters, J.M. (1994). **Emerging logistics strategies: blue print for the next century.** *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management* 24(7), 35-47.
- Lambert, D.M., Cooper, M.C., Jagh D.P. (1998) **Supply chain management implementation issues and research opportunities.** *International Journal of Logistics Management* 9(2), 1–19.
- Lambert, D.M., Cooper, M.C. (2000). **Issues in supply chain management.** *Industrial Marketing Management* 29(1), 65-83.
- Langley, C.J., Coyle, J.J., Gibson, B.J., Novack, R.A., Rardi, E.J. (2009). **Managing supply chains: a logistics approach.** South-Western. 8th ed.
- Lee, C.W., Kwon, I.G., Severance, D. (2007). **Relationship between supply chain performance and degree of linkage among supplier, internal integration, and customer.** *Supply Chain Management: An International Journal* 12(6), 444-452.

- Leenders, M.R., Fraser, J.P., Flynn, A.E., Fearon, H.E. (2006). **Purchasing and supply management with 50 supply chain cases**. 13th ed. McGraw-Hill, Singapore.
- Maloni, M., Benton, W. (2000). **Power influence in the supply chain**. *Journal of Business Logistics* 21(1), 49-73.
- Masters, J.M., Pohlen, T.L. (1994). **Evolution of the logistics profession**. *The Logistics Handbook*. New York, Free Press.
- McMullan, A. (1996). **Supply chain management practices in Asia Pacific today**. *International journal of Physical Distribution and Logistics management* 26(10), 79-95.
- Min, S., Roath, A.S., Daugherty, P.T., Genchev, S.E., Chen, H., Arndt, A.D., Richey, R.G. (2005). **Supply chain collaboration: what's happen?**. *The International Journal of Logistics Management* 16(2), 237-256.
- Mohr, J., Fischer, R., Nevin, J. (1996). **Collaborative communication in interfirm relationships: moderating effects of integration and control**. *Journal of Marketing* 60, 103-115.
- Morrissey, J. and Pittaway, L. (2006). **Buyer-supplier relationships in small firms; the use of social factors to manage relationships**. *International Small Business Journal* 24(3), 272-298.
- Narasimhan, R., Nair, A. (2005). **The Antecedent role of quality, information sharing and supply chain proximity in strategic alliance formation and performance**. *International Journal of Production Economics* 96, 301-313.
- Narasimhan, R., Kim, S.W. (2002). **Effect of supply chain integration on the relationship between diversification and performance: evidence from Japanese and Korean firms**. *Journal of Operations Management* 20, 303–323.
- Newton, R.R., Rudestam, K.E. (1999). **Your statistical consultant: Answers to your data analysis question**. California: Sage Publications.
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). **Psychometric theory**. 3rd ed. New York: McGraw-Hill.

- Parsons, A. (2002). **What determines buyer-seller relation ship quality? An investigation from the buyer's perspective.** The Journal of Supply Chain Management 38(2), 4-12.
- Petersen, K., Handfield, R., Ragatz, G. (2005). **Supplier integration into new product development: Coordinating product, process, and supply chain design.** Journal of Operations Management 23, 371–388.
- Photis, M.P., So.Meko. (2005). **Logistics service provider-client relationships.** Dissertation Abstracts International E41, 179-200.
- Rao, M., Phillips, C., Johnson, M. (2006). **Assessing supply chain management success factors: a case study.** Supply Chain Management: An International Journal 11(2), 179-192.
- Ring, P.S., Ven, A.H. (1994). **Developmental processes of cooperative inter-organizational relationships.** The Academy of Management Review 19(1), 90-118.
- Saeed, K.A., Malhotra, M.K., Grover, V. (2005). **Examining the impact of inter-Organizational systems on process efficiency and sourcing leverage in buyer–supplier dyads.** Decision Sciences 36, 365–396.
- Siguaw, J., Simpson, P., Baker, T. (1998). **Effects of supplier market orientation on distributor market orientation and the channel relationship: the distributor perspective.** Journal of Marketing 62(3), 99-111.
- Singh, P.J., Power, D. (2009). **The nature and effectiveness of collaboration between firms, their customers and suppliers: a supply chain perspective.** Supply Chain Management: An International Journal 14(3), 189–200.
- Stevens, G.C. (1990). **Integrating the supply chains.** International Journal of Physical Distribution and Materials Management 8(8), 3-8.
- Tan, K.C. (2002). **Supply chain management: Practices, concerns, and performance issues.** Journal of Supply Chain Management 38(1), 42-53.
- Watts, C.A., Hahn, C.K. (1993). **Supplier development programs: An empirical analysis.** International Journal of Purchasing and Materials Management 29(2), 11-17.

Zhao, X., Xie, J., Leung, J. (2001). **The impact of forecasting model selection on the value of information sharing in a supply chain.** European Journal of Operational 142, 321–344.





แบบสอบถาม (สำหรับผู้จัดการ/ผู้บริหารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อในสถานประกอบการ)
เรื่อง ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ ในอุตสาหกรรมอาหาร
จังหวัดนครราชสีมา

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลความคิดเห็นของผู้บริหาร/ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับ “ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ ในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา” ในมุมมองของผู้จัดซื้อ โดยประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัยครั้งนี้ คือ เป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับสถานประกอบการไปใช้สำหรับการพัฒนาและปรับปรุงความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ

โดยวัตถุประสงค์ของงานวิจัย มีดังนี้

1. เพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ของการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานกับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อ
2. เพื่อศึกษาปัจจัยการดำเนินงานที่มีอิทธิพลต่อประสิทธิผลห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อ
3. เพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานกับประสิทธิผลห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อ

ดังนั้นผู้วิจัยจึงขอความอนุเคราะห์ความร่วมมือความกรุณาท่านซึ่งถือว่าเป็นผู้จัดการ/ผู้บริหารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อในสถานประกอบการในการตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นของท่านอย่างเป็นอิสระและเป็นความจริงที่สุด ซึ่งผลจากการวิจัยในครั้งนี้จะประมวลผลในภาพรวมเท่านั้นและจะถูกเก็บเป็นความลับไม่มีการเผยแพร่แต่ประการใด

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้ และขอขอบคุณทุกท่านมา ณ โอกาสนี้ด้วย หากท่านมีปัญหาหรือข้อสงสัยประการใดเกี่ยวกับแบบสอบถามชุดนี้ โปรดติดต่อข้าพเจ้า นายศรายุทธ ตรียศิลานันท์ หมายเลขโทรศัพท์มือถือ

085 – 3108695 หรือ E-mail: tudtusar@hotmail.com

ขอแสดงความนับถือ
(นายศรายุทธ ตรียศิลานันท์)
ผู้ทำการวิจัย

คำชี้แจง: แบบสอบถามข้อมูลชุดนี้ ประกอบด้วยคำถามเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบ (Suppliers /venders) กับสถานประกอบการที่ท่านทำงาน แบ่งออกเป็น 5 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ

ส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ

ส่วนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ

ส่วนที่ 4 คำถามเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะอื่นๆ



ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ

1. ประเภทของอุตสาหกรรมอาหาร

- | | |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> กลุ่มเนื้อสัตว์และผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์ | <input type="checkbox"/> กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารทะเล |
| <input type="checkbox"/> กลุ่มผัก ผลไม้สดและแปรรูป | <input type="checkbox"/> กลุ่มธัญพืชและผลิตภัณฑ์จากธัญพืช |
| <input type="checkbox"/> กลุ่มเครื่องเทศ เครื่องปรุงรส | <input type="checkbox"/> กลุ่มนมและผลิตภัณฑ์จากนม |
| <input type="checkbox"/> กลุ่มน้ำตาลและขนมหวาน | <input type="checkbox"/> กลุ่มเครื่องดื่ม |
| <input type="checkbox"/> กลุ่มชา กาแฟ โกโก้ | <input type="checkbox"/> กลุ่มน้ำมันและไขมัน |
| <input type="checkbox"/> กลุ่มอาหารสัตว์ | <input type="checkbox"/> กลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ | |

2. จำนวนเงินทุนจดทะเบียน

- | | |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 10 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> 11 – 50 ล้านบาท |
| <input type="checkbox"/> 51 – 100 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> มากกว่า 100 ล้านบาท |

3. ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ

- | | |
|-----------------------------------------|----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 10 ปี | <input type="checkbox"/> 10 – 20 ปี |
| <input type="checkbox"/> 21 – 30 ปี | <input type="checkbox"/> มากกว่า 30 ปี |

4. จำนวนพนักงาน

- | | |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 50 คน | <input type="checkbox"/> 50 – 100 คน |
| <input type="checkbox"/> 101 – 150 คน | <input type="checkbox"/> มากกว่า 150 คน |

5. การดำเนินการขนส่งวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบมายังสถานประกอบการ

- ☐ สถานประกอบการใช้รถขนส่งของสถานประกอบการเองไปรับวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบ
- ☐ ผู้จัดหาวัตถุดิบนำวัตถุดิบมาส่งสถานประกอบการ
- ☐ ใช้ตัวแทนบริษัทขนส่ง (Third party logistic)

6. ลักษณะของรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ

- ☐ ความร่วมมือ (Cooperation)
- ☐ การประสานงาน (Coordination)
- ☐ การทำงานร่วมกัน (Collaboration)

ส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับความคิดเห็นในภาพรวมต่อการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทาน
ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ (กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องใดช่องหนึ่ง
ที่ตรงกับสถานประกอบการที่ท่านทำงานมากที่สุด)

หมายเหตุ: โปรดระบุระดับความสำคัญ ดังต่อไปนี้

- ระดับ 5 หมายถึง สถานประกอบการให้ความสำคัญในประเด็นนี้มากที่สุด
ระดับ 4 หมายถึง สถานประกอบการให้ความสำคัญในประเด็นนี้มาก
ระดับ 3 หมายถึง สถานประกอบการให้ความสำคัญในประเด็นนี้ปานกลาง
ระดับ 2 หมายถึง สถานประกอบการให้ความสำคัญในประเด็นนี้น้อย
ระดับ 1 หมายถึง สถานประกอบการให้ความสำคัญในประเด็นนี้น้อยที่สุด

การตระหนักหรือการให้ความสำคัญในความสัมพันธ์ ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
1. การให้ความสำคัญต่อความน่าเชื่อถือหรือความไว้วางใจของผู้จัดหาวัตถุดิบ					
2. การให้ความสำคัญต่อการทำงานร่วมกันระหว่างสถานประกอบการและผู้จัดหาวัตถุดิบในกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ					
3. การให้ความสำคัญต่อการแข่งขันทางธุรกิจจากภายนอกอุตสาหกรรม					
4. การให้ความสำคัญต่อการแข่งขันทางธุรกิจจากภายในอุตสาหกรรม					
5. การให้ความสำคัญต่อระบบเทคโนโลยีในการส่งผ่านข้อมูลของผู้จัดหาวัตถุดิบ					
6. การให้ความสำคัญกับความเอาใจใส่และบริการหลังการขายของผู้จัดหาวัตถุดิบ					
7. การให้ความสำคัญต่อความสามารถการจัดการสินค้าคงคลังของผู้จัดหาวัตถุดิบ					
8. การให้ความสำคัญต่อความสามารถในการต่อรองราคาด้านวัตถุดิบ					
9. การให้ความสำคัญต่อสถานที่ตั้งและระยะทางของผู้จัดหาวัตถุดิบ					

ส่วนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับความคิดเห็นในภาพรวมต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ (กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องใดช่องหนึ่งที่ตรงกับสถานประกอบการที่ท่านทำงานมากที่สุด)

หมายเหตุ: โปรดระบุระดับความคิดเห็น ดังต่อไปนี้

ระดับ 5 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้สม่ำเสมอ

ระดับ 4 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้บ่อยมาก

ระดับ 3 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้เป็นบ่อย

ระดับ 2 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้น้อยมาก

ระดับ 1 หมายถึง สถานประกอบการไม่เคยมีการดำเนินงานในประเด็นนี้เลย

ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
1. สถานประกอบการมีการจัดหาหรือการติดต่อประสานด้านข้อมูลการวางแผนการผลิตให้กับผู้จัดหาวัตถุดิบ					
2. สถานประกอบการมีการสื่อสารเกี่ยวกับข้อกำหนดด้านคุณภาพกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างชัดเจนและแม่นยำ					
3. สถานประกอบการมีการแบ่งปันหรือแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ร่วมกันกับผู้จัดหาวัตถุดิบ					
4. สถานประกอบการมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบได้อย่างทันที					
5. ภาพลักษณ์หรือชื่อเสียงของผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสำคัญในการเลือกผู้จัดหาวัตถุดิบ					
6. ความไว้วางใจการทำธุรกิจครั้งแรกของผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ต่อไประหว่างสถานประกอบการกับผู้จัดหาวัตถุดิบ					
7. สถานประกอบการเชื่อถือข้อมูลที่ได้จากผู้จัดหาวัตถุดิบ					
8. สถานประกอบการมีความเชื่อมั่นว่าผู้จัดหาวัตถุดิบจะช่วยสนับสนุนการทำธุรกิจที่เป็นประโยชน์ให้กับสถานประกอบการ					

หมายเหตุ: โปรดระบุระดับความคิดเห็น ดังต่อไปนี้

ระดับ 5 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้สม่ำเสมอ

ระดับ 4 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้น้อยมาก

ระดับ 3 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้พอ

ระดับ 2 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้น้อยมาก

ระดับ 1 หมายถึง สถานประกอบการไม่เคยมีการดำเนินงานในประเด็นนี้เลย

ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทาน ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
9. สถานประกอบการให้โอกาสผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนร่วมในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่					
10. สถานประกอบการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบแบ่งสรรพื้นที่จัดเก็บวัตถุดิบของตนให้กับสถานประกอบการ					
11. สถานประกอบการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนช่วยผลิตสินค้าร่วมกับสถานประกอบการ					
12. สถานประกอบการได้มีการแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นในกระบวนการจัดซื้อพร้อมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ					
13. สถานประกอบการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนร่วมในการวางแผนจัดซื้อและการผลิตสินค้า					
14. สถานประกอบการมีการประเมินด้านคุณภาพของผู้จัดหาวัตถุดิบและส่งผลการประเมินให้ผู้จัดหาวัตถุดิบรับทราบ					
15. สถานประกอบการมีการสร้างทีมดำเนินงานโดยตรงร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ					
16. สถานประกอบการมีการใช้ระบบสารสนเทศที่สามารถเชื่อมต่อกันได้ร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ					
17. สถานประกอบการพยายามผลักดันให้ผู้จัดหาวัตถุดิบเข้ามาเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ					
18. ผู้จัดหาวัตถุดิบมีการปรับปรุงกระบวนการเพื่อตอบสนองความต้องการด้านวัตถุดิบของสถานประกอบการ					

หมายเหตุ: โปรดระบุระดับความคิดเห็น ดังต่อไปนี้

ระดับ 5 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้สม่ำเสมอ

ระดับ 4 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้บ่อย

ระดับ 3 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้เป็นครั้งคราว

ระดับ 2 หมายถึง สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้น้อย

ระดับ 1 หมายถึง สถานประกอบการไม่เคยมีการดำเนินงานในประเด็นนี้เลย

ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทาน ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
19. สถานประกอบการมีการเลือกสรรแหล่งวัตถุดิบจากหลายแหล่งเพื่อลดการพึ่งพาจากผู้จัดหาวัตถุดิบเพียงรายเดียว					
20. สถานประกอบการมีการคัดเลือกผู้จัดหาวัตถุดิบที่อยู่ใกล้กับสถานประกอบการ					
21. สถานประกอบการมีการคิดค้นหรือพัฒนากระบวนการดำเนินงานร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ					

ส่วนที่ 4 คำถามเกี่ยวกับความพึงพอใจในภาพรวมเกี่ยวกับประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ (กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องใดช่องหนึ่งที่ตรงกับสถานประกอบการที่ท่านทำงานมากที่สุด) หมายเหตุ: โปรดระบุระดับความพึงพอใจ ดังต่อไปนี้

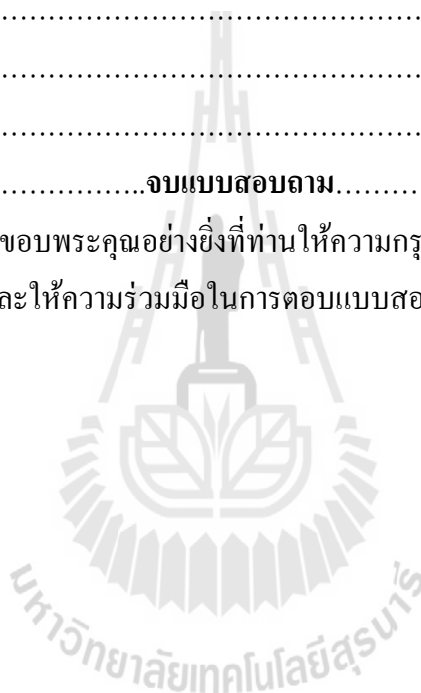
ระดับ 5 หมายถึง สถานประกอบการมีความพึงพอใจในผลการดำเนินงานนี้มากที่สุด
 ระดับ 4 หมายถึง สถานประกอบการมีความพึงพอใจในผลการดำเนินงานนี้มาก
 ระดับ 3 หมายถึง สถานประกอบการมีความพึงพอใจในผลการดำเนินงานนี้ปานกลาง
 ระดับ 2 หมายถึง สถานประกอบการมีความพึงพอใจในผลการดำเนินงานนี้น้อย
 ระดับ 1 หมายถึง สถานประกอบการมีความพึงพอใจในผลการดำเนินงานนี้น้อยที่สุด

ประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ	ระดับความพึงพอใจ				
	5	4	3	2	1
1. สถานประกอบการสามารถจัดส่งสินค้าได้ตรงตามจำนวนและทันตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ					
2. สถานประกอบการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ					
3. สถานประกอบการสามารถให้บริการจัดส่งสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและตรงต่อเวลา					
4. สถานประกอบการสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการในตลาดได้อย่างถูกต้องแม่นยำ					
5. สถานประกอบการสามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่ตรงตามความต้องการของตลาดได้อย่างถูกต้องแม่นยำ					
6. สถานประกอบการมีความพึงพอใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์โดยรวมเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่ง					
7. สถานประกอบการสามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ					
8. สถานประกอบการสามารถบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ					
9. สถานประกอบการมีความพึงพอใจในยอดขายเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่ง					
10. สถานประกอบการมีความพึงพอใจในอัตรากำไรเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่ง					

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะอื่นๆ ต่อความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

.....จบแบบสอบถาม.....

ขอขอบพระคุณอย่างยิ่งที่ท่านให้ความกรุณาสละเวลา
และให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามชุดนี้



ประวัติผู้เขียน

นายศรายุทธ ตรัยศิลานันท์ เกิดเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน พ.ศ. 2527 ภูมิลำเนาเดิมเป็นชาว จังหวัดนครราชสีมา จบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย และ จบการศึกษาระดับปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เมื่อปี พ.ศ. 2549 และศึกษาต่อระดับปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ในปี การศึกษา 2551

ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้ 416 ถ.มุขมนตรี ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา หมายเลขโทรศัพท์ 044-261729 e-mail: tudtusar@hotmail.com

